

3 1761 11634129 8



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761116341298>



Catalogue no. 63-016-XPB

N° 63-016-XPB au catalogue

Services Indicators

- Communications
- Finance, Insurance and Real Estate
- Business Services

1st Quarter 1996

Indicateurs des services

- Communications
- Finances, assurances et services immobiliers
- Services aux entreprises

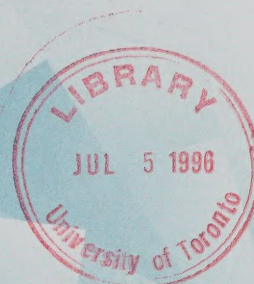
1^{er} trimestre 1996

Feature article

- Access to the Information Highway

Étude spéciale

- Accès à l'autoroute de l'information



Data in Many Forms . . .

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered. Data are available on CD, diskette, computer print-out, microfiche and microfilm, and magnetic tapes. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct online access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable database and retrieval system.

How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and related statistics or services should be directed to:

Services, Indicators and Analysis,
Services, Science and Technology Division,

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3177) or to the Statistics Canada reference centre in:

Halifax (1-902-426-5331)	Regina (1-306-780-5405)
Montreal (1-514-283-5725)	Edmonton (1-403-495-3027)
Ottawa (1-613-951-8116)	Calgary (1-403-292-6717)
Toronto (1-416-973-6586)	Vancouver (1-604-666-3691)
Winnipeg (1-204-983-4020)	

You can also visit our World Wide Web site: <http://www.statcan.ca>

Toll-free access is provided, for all users who reside outside the local dialling area of any of the Regional Reference Centres.

National Enquiries Line	1-800-263-1136
Telecommunications Device for the Hearing Impaired	1-800-363-7629
Toll Free Order Only Line (Canada and the United States)	1-800-267-6677

How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, the Statistics Canada Regional Reference centres or from:

Statistics Canada
Operations and Integration Division
Circulation Management
120 Parkdale Avenue
Ottawa, Ontario
K1A 0T6

Telephone: (613) 951-7277
Fax: (613) 951-1584
Toronto (credit card only): (416) 973-8018
Internet: order@statcan.ca

Standards of Service to the Public

To maintain quality service to the public, Statistics Canada follows established standards covering statistical products and services, delivery of statistical information, cost-recovered services and service to respondents. To obtain a copy of these service standards, please contact your nearest Statistics Canada Regional Reference Centre.

Des données sous plusieurs formes . . .

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes. Les données sont disponibles sur disque compact, disquette, imprimé d'ordinateur, microfiche et microfilm, et bande magnétique. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordiolinguage et le système d'extraction de Statistique Canada.

Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou de statistiques et services connexes doit être adressée à la:

Indicateurs des services et analyse,
Division des services, des sciences et de la technologie,

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3177) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

Halifax (1-902-426-5331)	Regina (1-306-780-5405)
Montréal (1-514-283-5725)	Edmonton (1-403-495-3027)
Ottawa (1-613-951-8116)	Calgary (1-403-292-6717)
Toronto (1-416-973-6586)	Vancouver (1-604-666-3691)
Winnipeg (1-204-983-4020)	

Vous pouvez également visiter notre site: <http://www.statcan.ca>

Un service d'appel interurbain sans frais est offert à tous les utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale des centres de consultation régionaux.

Service national de renseignements	1-800-263-1136
Appareils de télécommunications pour les malentendants	1-800-363-7629
Numéro sans frais pour commander seulement (Canada et États-Unis)	1-800-267-6677

Comment commander les publications

On peut se procurer les publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des centres de consultation régionaux de Statistique Canada, ou en écrivant à:

Statistique Canada
Division des opérations et de l'intégration
Gestion de la circulation
120, avenue Parkdale
Ottawa (Ontario)
K1A 0T6

Téléphone: (613) 951-7277
Numéro du télécopieur 1(613)951-1584
Toronto (carte de crédit seulement): (416) 973-8018
Internet: order@statcan.ca

Normes de service au public

Afin de maintenir la qualité du service au public, Statistique Canada observe des normes établies en matière de produits et de services statistiques, de diffusion d'information statistique, de services à recouvrement des coûts et de services aux répondants. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec le Centre de consultation régional de Statistique Canada le plus près de chez vous.



Catalogue no. 63-016-XPB

Services Indicators

- Communications
- Finance, Insurance and Real Estate
- Business Services

1st Quarter 1996

N° 63-016-XPB au catalogue

Indicateurs des services

- Communications
- Finances, assurances et services immobiliers
- Services aux entreprises

1^{er} trimestre 1996

Feature article

- Access to the Information Highway

Étude spéciale

- Accès à l'autoroute de l'information

Published by the authority of the Minister
responsible for Statistics Canada

© Minister of Industry, 1996

All rights reserved. No part of this publication
may be reproduced, stored in a retrieval system
or transmitted in any form or by any means,
electronic, mechanical, photocopying,
recording or otherwise without prior written
permission from Licence Services, Marketing
Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario,
Canada K1A 0T6.

June 1996

Canada: \$34.00 per issue,
\$112.00 annually
United States: US\$41.00 per issue,
US\$135.00 annually
Other Countries: US\$48.00 per issue,
US\$157.00 annually

Catalogue no. 63-016-XPB, Vol. 2, No. 4
Frequency: Quaterly

ISSN 1195-5961

Ottawa

Publication autorisée par le ministre
responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 1996

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire
ou de transmettre le contenu de la présente
publication, sous quelque forme ou par
quelque moyen que ce soit, enregistrement
sur support magnétique, reproduction
électronique, mécanique, photographique,
ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système
de recouvrement, sans l'autorisation écrite
préalable des Services de concession des droits
de licence, Division du marketing, Statistique Canada,
Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Juin 1996

Canada: 34 \$ l'exemplaire,
112 \$ par année
États-Unis: 41 \$ US l'exemplaire,
135 \$ US par année
Autres pays: 48 \$ US l'exemplaire,
157 \$ US par année

N° 63-016-XPB au catalogue, Vol. 2, n° 4
Périodicité: trimestriel

ISSN 1195-5961

Ottawa

Symbols

The following standard symbols are used in Statistics Canada publications:

- .. figures not available.
- ... figures not appropriate or not applicable.
- nil or zero.
- amount too small to be expressed.
- p preliminary figures.
- r revised figures.
- x confidential to meet secrecy requirements of the Statistics Act.

This publication was prepared in the Services, Science and Technology Division under the direction of:

- F.D. Gault, Director
- G. Sciadas, Chief, Special Projects

Analysis
D. Sussman

Production
L. Sabourin

Signes conventionnels

Les signes conventionnels suivants sont employés uniformément dans les publications de Statistique Canada:

- .. nombres indisponibles.
- ... n'ayant pas lieu de figurer.
- néant ou zéro.
- nombres infimes.
- p nombres provisoires.
- r nombres rectifiés.
- x confidentiel en vertu des dispositions de la loi sur la statistique relatives au secret.

Cette publication a été rédigée dans la division des services, des sciences et de la technologie sous la direction de:

- F.D. Gault, Directeur
- G. Sciadas, Chef, Projets spéciaux

Analyse
D. Sussman

Production
L. Sabourin

Note of appreciation

Canada owes the success of its statistical system to a long-standing cooperation involving Statistics Canada, the citizens of Canada, its businesses, governments and other institutions. Accurate and timely statistical information could not be produced without their continued cooperation and goodwill.

The paper used in this publication meets the minimum requirements of American National Standard for Information Sciences - Permanence of Paper for Printed Library Materials, ANSI Z39.48 - 1984.

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.

Le papier utilisé dans la présente publication répond aux exigences minimales de l'American National Standard for Information Sciences - "Permanence of Paper for Printed Library Materials", ANSI Z39.48 - 1984.



Preface

Data on Key Service Industries

Service industries dominate the industrial economies and their importance is growing as a result of globalization and economic restructuring. This growing importance is especially true of the dynamic service industries which are the focus of this publication: communications; finance, insurance and real estate; and business services. These industries account for a significant proportion of GDP. Moreover, these are the industries that move information, organize finance and property and help businesses do business. As such, they are playing a pivotal role in shaping the future of the Canadian economy.

Service industries are not all the same and not all have the same dynamic impact on the economy. In total, they account for two thirds of GDP. That total includes the services covered by this publication as well as government and institutional services, services related to the movement of goods, and services sold primarily to households. Most other service industries are covered by existing statistical programmes, while this publication fills a gap in the coverage by focusing on services to business. To do this, it draws upon a number of sources and provides information at a level of detail never before produced.

This publication: Data and Analysis

The publication is organized around two parts: a core part with quarterly indicators for variables of interest for the three industrial groupings; and an analytical article directly relevant to the core material. The core material includes financial, employment, salary and GDP by industry data that facilitate the analysis of change in industrial performance. It also includes a services overview section.

Préface

Données sur les principales branches de services

Le secteur des services domine les économies industrielles et prend de plus en plus d'importance en raison de la globalisation et de la restructuration économique. C'est en particulier le cas des branches des services dynamiques qui font l'objet de la présente publication, à savoir les communications, les finances, assurances et affaires immobilières ainsi que les services aux entreprises. Ces branches d'activité représentent une partie appréciable du PIB, et, de plus, elles sont celles qui s'occupent de la diffusion de l'information, de l'organisation des finances et de l'immobilier et de l'aide aux entreprises dans la pratique des affaires. Elles jouent par conséquent un rôle essentiel dans la définition de l'économie canadienne de demain.

Les branches de services ne sont pas toutes pareilles et toutes n'ont pas le même impact dynamique sur l'économie. Au total, elles comptent pour les deux tiers du PIB. Ce total recouvre les services examinés dans cette publication ainsi que les services gouvernementaux et institutionnels, les services reliés au mouvement des biens et les services vendus avant tout aux ménages. La plupart des autres branches de services sont couvertes par les programmes statistiques existants, tandis que la présente publication comble une lacune, puisqu'elle porte sur les services aux entreprises. Pour cela, elle exploite un certain nombre de sources de données et fournit des renseignements à un niveau de détail sans précédent.

Dans cette publication : Description des données et analyse

La présente publication se divise en deux parties : la partie principale comprennent les indicateurs trimestriels des variables intéressantes pour les trois secteurs d'activité, et un article de fond se rapportant directement aux données publiées dans la partie principale. Les données de la partie principale comprennent les données financières, de l'emploi, de la rémunération et du PIB par branche d'activité qui facilitent l'analyse de la variation de la performance industrielle. Elle contient également une section consacrée à une vue d'ensemble du secteur des services.

Data Sources

The financial data come from the Quarterly Survey of Financial Statements of the Industrial Organization and Finance Division (IOFD) and refer to non-government business enterprises. These data are classified according to the 1980 Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C). As other data sources use the 1980 Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E), care is taken to maximize comparability.

Employment data come from the monthly Labour Force Survey (LFS) of the Household Surveys Division. They are presented on a quarterly basis and are not seasonally adjusted. Salary data come from the monthly Survey of Employment, Payrolls and Hours (SEPH) of the Labour Division. They are presented in quarterly annualized series and are not seasonally adjusted. GDP by industry data are produced monthly at the Industry Measures and Analysis Division (IMAD). They are also presented as quarterly annualized series and are seasonally adjusted.

For the Services Overview section, data are published as produced at the sources. Data on consumer spending come from the National Accounts and Environment Division (NAED). They are annualized, seasonally adjusted series. Data on prices come from the monthly Consumer Price Index (CPI) of the Prices Division and are presented on a quarterly basis. Finally, data on international trade are compiled by the Balance of Payment Division (BOP) and are seasonally adjusted.

Seasonally adjusted data are indicated by (s.a.).

Data Revisions

Data revisions follow the revision cycles of the sources. Normally LFS and CPI data are not revised. IOFD data are revised only for the previous quarter, and once a year for the previous three years. SEPH data are revised for the previous month and they will affect only the last quarter. IMAD data are revised monthly for all the months of the calendar year. In addition, SEPH and IMAD data are revised annually for several quarters.

Sources des données

Les données financières proviennent du relevé trimestriel des états financiers de la Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI) et recouvrent les entreprises commerciales non gouvernementales. Ces données sont classées selon la Classification type des industries pour compagnies et entreprises de 1980 (CTI-C). Comme d'autres sources de données utilisent la Classification type des industries pour établissements (CTI-E), on s'est efforcé de maximiser la comparabilité des données.

Les données de l'emploi proviennent de l'Enquête mensuelle sur la population active (EPA), que mène la Division des enquêtes-ménages. Elles sont présentées sous la forme de statistiques trimestrielles brutes. Les données de la rémunération proviennent de l'Enquête mensuelle sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail (EERH), que mène la Division du travail. Ces données sont publiées sous la forme de séries trimestrielles annualisées et brutes. Les données du PIB selon la branche d'activité sont produites chaque mois par la Division des mesures et de l'analyse des industries (DMAI). Elles sont également présentées sous la forme de séries trimestrielles annualisées et désaisonnalisées.

Dans la section consacrée au survol du secteur des services, les données sont publiées telles qu'elles sont produites à la source. Les données sur les dépenses de consommation proviennent de la Division des comptes nationaux et de l'environnement (DCNE). Ces données sont des séries annualisées et désaisonnalisées. Les données des prix proviennent de l'indice mensuel des prix à la consommation (IPC) de la Division des prix, et sont présentées sur une base trimestrielle. Enfin, les données du commerce international sont rassemblées par la Division de la balance des paiements (BDP), et les séries sont désaisonnalisées.

Les données désaisonnalisées sont désignées par (DÉS).

Révision des données

La révision des données suit le cycle de révision des sources. En général, les données de l'EPA et de l'IPC ne sont pas révisées. Les données de la DOFI sont révisées seulement pour le trimestre précédent, et une fois par an pour les trois années précédentes. Les données de l'EERH sont révisées pour le mois précédent, et ceci ne devrait toucher que les statistiques pour le dernier trimestre. Les données de la DMAI sont révisées chaque mois pour tous

NAED and BOP data are revised every quarter back to the first quarter of the calendar year and once a year for several quarters.*

What's new

Many of the data in this publication are published for the first time at this level of industrial detail and the presentation of data from a variety of sources, at the industry level, is also new. The objective is to bring together data from various sources to provide a clear and current economic picture of these industries.

To ensure clarity, selected analytical ratios, charts and descriptive and analytical notes are dispersed throughout the publication. Tables, charts and notes are complementary and combine to provide a complete picture.

Reader Participation

This publication provides a balanced information package. However, it cannot present all of the available data. Readers are encouraged to suggest additions or changes to the material presented. More specific and immediate data needs can be satisfied on an individual basis. In both cases readers are invited to contact Deborah Sussman (Telephone 613-951-2582 or FAX 613-951-9920).

* For more information about the data sources, see "Quarterly financial statistics for enterprises," Catalogue number 61-008, "The Labour Force," Catalogue number 71-001, "Employment, Earnings and Hours," Catalogue number 72-002, "Gross Domestic Product by Industry," Catalogue number 15-001, "National Income and Expenditure Accounts," Catalogue number 13-001, "The Consumer Price Index," Catalogue number 62-001 and "Canada's Balance of International Payments," Catalogue number 67-001.

les mois de l'année civile. Par ailleurs, les données de l'EERH et de la DMAI sont révisées tous les ans pour plusieurs trimestres. Enfin, les données de la DCNE et de la BDP sont révisées tous les trimestres rétrospectivement jusqu'au premier trimestre de l'année civile, et une fois par an pour plusieurs trimestres.*

Quoi de neuf?

De nombreuses données sont publiées ici pour la première fois à un niveau de désagrégation aussi poussé pour ce secteur. C'est également la première fois que les données provenant de diverses sources sont publiées au niveau de la branche d'activité. On vise ainsi à regrouper des données provenant de diverses sources pour brosser un tableau clair et actuel de la situation économique des branches d'activité étudiées.

Pour des considérations de clarté, des ratios analytiques, des graphiques, des descriptions et des notes analytiques sont dispersés dans toute la publication. Des tableaux, des graphiques et des notes viennent compléter la publication et se combinent pour donner une image complète.

Participation des lecteurs

Cette publication contient un ensemble d'informations bien équilibré. Cependant, elle ne peut présenter toutes les données existantes. Les lecteurs sont invités à proposer des ajouts ou des changements aux données présentées. On peut répondre individuellement aux lecteurs qui ont des besoins plus précis et immédiats en matière de données. Dans les deux cas, les lecteurs sont priés de communiquer avec Deborah Sussman (téléphone: 613-951-2582 ou télécopieur: 613-951-9920).

* Pour plus de renseignements sur les sources de données, consulter Statistiques financières trimestrielles des entreprises, (n° 61-008 au catalogue, La population active, n° 71-001 au catalogue), Emploi, gains et durée du travail, (n° 72-002 au catalogue), Produit intérieur brut par industrie, (n° 15-001 au catalogue), Comptes nationaux des revenus et dépenses (n° 13-001 au catalogue), L'indice des prix à la consommation (n° 62-001 au catalogue) et Balance des paiements internationaux du Canada (n° 67-001 au catalogue).



**Custom
Tabulations**

**Totalisations
spéciales**

Available
upon request

Disponibles
sur demande

TELEPHONE / TÉLÉPHONE

(613) 951-2582

FACSIMILE / TÉLÉCOPIEUR

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Table of Contents

Table des matières

	<u>Page</u>		<u>Page</u>
Preface	3	Préface	3
Services Overview	11	Aperçu général des services	11
A. Communications	17	A. Communications	17
Highlights	18	Faits saillants	18
Financial Statistics	20	Statistiques financières	20
Employment	26	Emploi	26
Salaries	28	Salaires	28
GDP	30	PIB	30
B. Finance, Insurance and Real Estate	33	B. Finances, assurances et services immobiliers	33
Highlights	34	Faits saillants	34
Financial Statistics	36	Statistiques financières	36
Employment	48	Emploi	48
Salaries	50	Salaires	50
GDP	52	PIB	52
C. Business Services	55	C. Services aux entreprises	55
Highlights	56	Faits saillants	56
Financial Statistics	58	Statistiques financières	58
Employment	66	Emploi	66
Salaries	68	Salaires	68
GDP	70	PIB	70
Feature article:		Étude spéciale :	
Access to the Information Highway	73	Accès à l'autoroute de l'information	73
Definitions and Concepts	96	Définitions et concepts	96



Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande

TELEPHONE / TÉLÉPHONE

(613) 951-2582

FACSIMILE / TÉLÉCOPIEUR

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Feature Articles

Études spéciales

- **Business Services - Part 1: Evolution**
(2nd Quarter 1994)
- **Business Services - Part 2: The Human Side**
(3rd Quarter 1994)
- **Strategic R&D Alliances**
(4th Quarter 1994)
- **The Demand for Telecommunications Services**
(1st Quarter 1995)
- **Television: Glorious Past, Uncertain Future**
(2nd Quarter 1995)
- **The Industrial Organization of the Property and Casualty Insurance Business**
(3rd Quarter 1995)
- **Human Resources in Science and Technology in the Services Sector**
(4th Quarter 1995)
- **Access to the Information Highway**
(1st Quarter 1996)

- **Services aux entreprises - Partie 1 : Évolution**
(2^e trimestre 1994)
- **Services aux entreprises - Partie 2 : L'aspect humain**
(3^e trimestre 1994)
- **Alliances stratégiques de R-D**
(4^e trimestre 1994)
- **La demande de services de télécommunications**
(1^{er} trimestre 1995)
- **La télévision : Un passé glorieux, un avenir incertain**
(2^e trimestre 1995)
- **L'organisation industrielle du secteur de l'assurance de biens et de risques divers**
(3^e trimestre 1995)
- **Ressources humaines affectées aux sciences et à la technologie dans le secteur des services**
(4^e trimestre 1995)
- **Accès à l'autoroute de l'information**
(1^{er} trimestre 1996)

This is a new publication. We welcome your comments and suggestions. We also welcome your requests for data and analytical studies. We shall do our best to meet your needs.

You can contact us at:

Statistics Canada
Services, Science and Technology
Division
Jean Talon Building
10th Floor, Section D2
Tunney's Pasture
Ottawa, Ontario
K1A 0T6

Tel: (613) 951-2582
FAX: (613) 951-9920

Ceci est une nouvelle publication. Nous vous invitons à nous faire parvenir vos commentaires et vos suggestions. Il nous ferait plaisir de recevoir vos demandes pour des données statistiques et des études analytiques. Nous ferons de notre mieux pour répondre à vos besoins.

Vous pouvez communiquer avec nous à :

Statistique Canada
Division des services, des sciences et de la technologie
Immeuble Jean Talon
10^e étage, section D2
Parc Tunney
Ottawa, Ontario
K1A 0T6

Tel : (613) 951-2582
Télécopieur : (613) 951-9920

Note to users

Please note that a number of changes were introduced in the balance of payments' services series this quarter. Specifically, the travel series were redefined to include education and medical services (largely limited to those financed by provincial authorities) and to exclude international passenger fares. Transportation (previously "freight and shipping") was redefined to include passenger fares and business services related to transport. Commercial services (previously "business services") were redefined to include services to persons and to exclude business services related to transport. Government services now exclude medical services. "Other services" disappears as its components can now be found within the services series listed above.¹

In addition, as part of the annual revision policy described in the Data Revisions section of the preface to this publication, this quarter incorporates revised financial, salaries, GDP, consumer spending and international trade data for all previous quarters.

Avis aux utilisateurs

Veillez prendre note qu'un certain nombre de changements ont été apportés aux séries des services de la balance des paiements, ce trimestre. De façon plus particulière, la série sur les voyages a été redéfinie de manière à y inclure l'enseignement et les services médicaux (limités en grande partie à ceux financés par les autorités provinciales) et à en exclure les billets des passagers internationaux. Les transports (auparavant «le fret») ont été redéfinis pour y inclure les billets des passagers et les services commerciaux liés au transport. Les services commerciaux ont eux aussi été redéfinis, afin d'y inclure les services aux particuliers et d'en exclure les services commerciaux relatifs au transport. Désormais, les services gouvernementaux ne comprennent plus les services médicaux. La série intitulée «Autres services» disparaît, ses composants étant intégrés aux séries sus-mentionnées¹.

Par ailleurs, dans le cadre de la politique de révision annuelle décrite dans la section sur les révisions de la préface de la présente publication, les données pour le présent trimestre comprennent des données révisées sur les finances, les salaires, le PIB, les dépenses des consommateurs et le commerce international pour tous les trimestres précédents.

¹ For more information on these and other changes to the balance of payments, please refer to Canada's International Trade in Services, 1994 and 1995 Cat. no. 67-203-XPB which will be available in July 1996.

¹ Pour plus de renseignements à ce sujet et concernant les autres changements apportés à la balance des paiements, veuillez vous reporter à la publication Les transactions internationales de services du Canada, 1994 et 1995, n° 67-203-XPB au catalogue, qui paraîtra en juillet 1996.

Services Overview

Aperçu général des services

This section presents information that refers to the activity of the services industries. The industries covered under this aggregation, for employment and GDP purposes, are listed below.

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Transportation and Storage (45, 46, 47)

Communications (48)

Wholesale Trade (50-59)

Retail Trade (60-69)

Finance, Insurance and Real Estate (70-76)

Business Services (77)

Government Services (81-84)

Educational Services (85)

Health and Social Services (86)

Accommodation, Food and Beverage Services (91, 92)

Other Services (96-99)

Information on consumer spending and prices refer to aggregations of service *commodities*. **International trade in services comprises the following activities: travel, transportation, commercial services and government transactions and other services.**

On présente ici l'activité de l'ensemble des branches de services. Les branches qui auront été agrégées ici pour les renseignements concernant l'emploi et le PIB sont les suivantes :

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Transport et entreposage (45, 46, 47)

Communications (48)

Commerce de gros (50-59)

Commerce de détail (60-69)

Finances, assurances et affaires immobilières (70-76)

Services aux entreprises (77)

Services gouvernementaux (81-84)

Enseignement (85)

Soins de santé et services sociaux (86)

Hébergement et restauration (91, 92)

Autres services (96-99)

Les renseignements concernant les dépenses de consommation et les prix se rapportent aux agrégations des *produits de services*. **Le commerce international des services comprend les services suivants : voyages, transports, services commerciaux, opérations gouvernementales, autres services.**

Services Overview

Highlights - 1st Quarter 1996

- Services employment, output, consumer spending, imports and exports all increased, while prices remained virtually unchanged.
- Growth in self-employment as well as part-time employment was exceptionally high. Full-time employment growth was also significant, given its relative weakness in the rest of the economy.
- Softer credit conditions, low inflation and a rise in disposable income translated into a significant increase in consumer spending this quarter.
- Output growth in the services sector was twice that of the goods-producing sector this quarter, increasing at its highest rate since the end of 1994.
- The services trade balance worsened as significant growth in service payments outweighed the modest increase in service receipts.

Key Services Indicators
(change from last quarter)

Employment*	↑	2.1%
GDP	↑	0.6%
Consumer spending	↑	1.3%
Prices	↑	0.1%
Exports	↑	0.4%
Imports	↑	2.6%

Aperçu général des services

Faits saillants - 1^{er} trimestre 1996

- Dans le secteur des services, l'emploi, la production, les dépenses des consommateurs, les importations et les exportations augmentent tous, tandis que les prix demeurent à peu près inchangés.
- Le travail autonome et l'emploi à temps partiel enregistrent des augmentations particulièrement fortes. L'emploi à temps plein progresse aussi de façon marquée, surtout si l'on tient compte de sa faiblesse relative dans le reste de l'économie.
- Des modalités de crédit plus souples, la faiblesse de l'inflation et une augmentation du revenu disponible donnent lieu à un accroissement significatif des dépenses des consommateurs ce trimestre.
- La croissance de la production dans le secteur des services est deux fois plus élevée que dans celui des biens, ce trimestre. Son taux est le plus élevé depuis la fin de 1994.
- Le solde du commerce international des services se détériore, l'augmentation importante des paiements au titre des services compensant l'augmentation modeste des recettes.

Indicateurs clés des services
(variation par rapport au trimestre précédent)

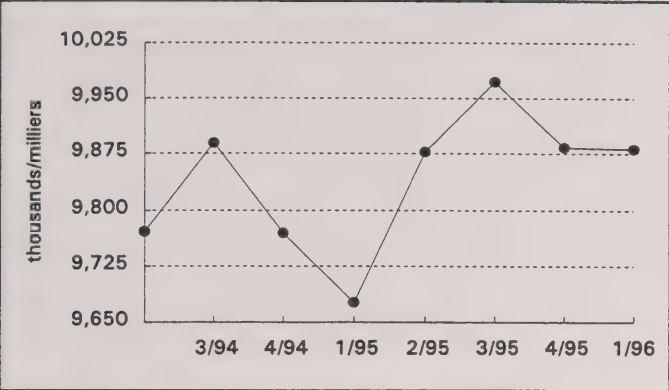
Emploi*	↑	2.1 %
PIB	↑	0.6 %
Dépenses des consommateurs	↑	1.3 %
Prix	↑	0.1 %
Exportations	↑	0.4 %
Importations	↑	2.6 %

* From same quarter last year.

* Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente

Services Overview

Chart 1. Employment
Graphique 1. Emploi



Aperçu général des services

Chart 2. GDP
Graphique 2. PIB

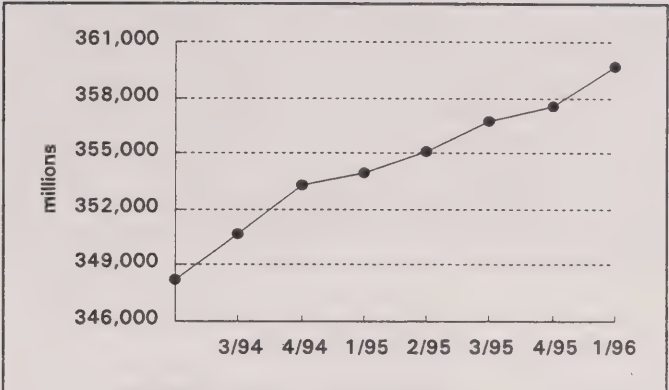


Chart 3. Consumer spending
Graphique 3. Dépenses de consommation

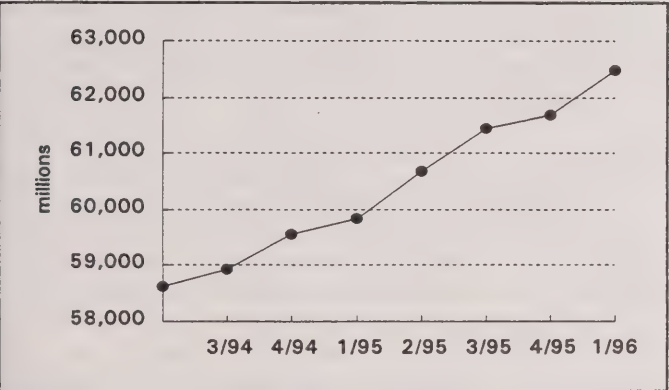


Chart 4. Prices
Graphique 4. Prix

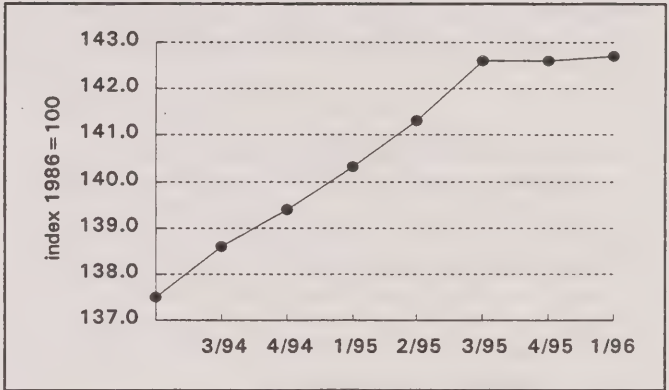


Chart 5. Services exports and imports
Graphique 5. Importations et exportations des services

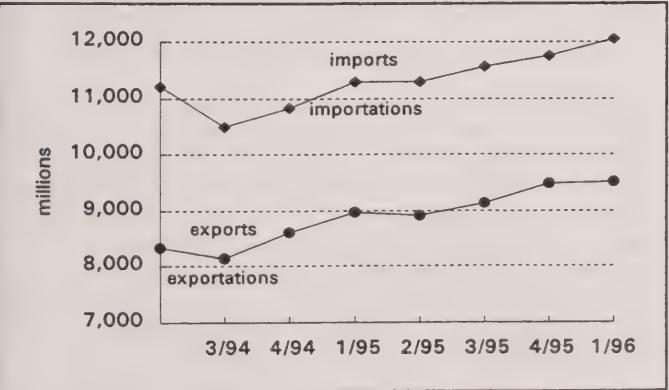
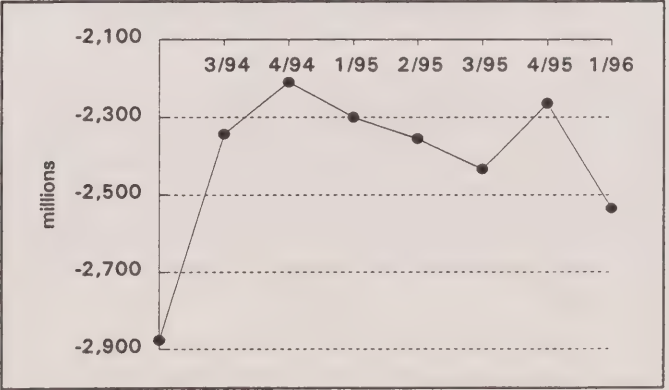


Chart 6. Services trade balance
Graphique 6. Solde du commerce international des services



Services Overview

The services industries enjoyed another quarter of strong employment growth, as compared to the same quarter one year ago. Growth in self-employment as well as part-time employment was exceptionally high. This pattern of employment growth was similar to that of the economy as a whole, though more pronounced. Full-time employment growth was also significant, given its relative weakness in the rest of the economy. Employment growth in the service industries followed from job creation in computer and related services, real estate operators and insurance and real estate agents. Employment in health and social services and in accommodation and food services also increased this quarter. Employment in the goods producing sector declined chiefly due to significant employment losses in construction and manufacturing.

Softer credit conditions, low inflation and a rise in disposable income translated into a significant increase in domestic demand this quarter. This was reflected in increased expenditures on new trucks and vans, furniture and energy on the goods side. With respect to services, there were notable increases in financial services, transportation, restaurants and hotels. The debt ratio of households remained at an all-time high.

Output growth in the services sector was twice that of the goods-producing sector this quarter, increasing at its highest rate since the end of 1994. Output grew substantially in business services, communications, banks and other deposit-accepting intermediaries, transportation and storage and wholesale and retail trade. Output growth in the goods-producing sector was weak, as the strong growth in mining was dampened by more modest increases in manufacturing combined with declines in construction.

The CPI for services remained virtually unchanged this quarter, as higher rates for telephone services and automobile insurance premiums were balanced by lower mortgage interest costs. On the goods side, higher prices for automobiles and fresh vegetables created the greatest upward pressures.

The services trade balance worsened this quarter as significant growth in service payments outweighed the modest increase in service receipts. Reduced transportation and commercial service receipts dampened the increase in travel receipts, while increased travel and transportation payments more than offset the decline in commercial services payments. The merchandise trade surplus declined, but remained substantial by historical standards.

Aperçu général des services

L'emploi dans le secteur des services continue d'afficher une forte croissance au cours du premier trimestre de 1996, comparativement au trimestre correspondant de l'année précédente. Le nombre de travailleurs autonomes et de travailleurs à temps partiel augmente de façon exceptionnelle. Cette croissance de l'emploi suit celle de l'économie dans son ensemble, tout en étant plus prononcée. Le taux de croissance de l'emploi à temps plein est aussi important, compte tenu de sa faiblesse relative dans le reste de l'économie. Cette croissance de l'emploi dans le secteur des services est principalement attribuable à la branche de l'informatique et des services connexes, aux exploitants immobiliers ainsi qu'aux agents d'assurance et aux agents immobiliers. L'emploi dans les services de santé et les services sociaux ainsi que dans les services d'hébergement et de restauration est aussi en augmentation ce trimestre. L'emploi dans les branches productrices de biens est en baisse, en raison principalement des pertes importantes enregistrées dans les branches de la construction et de la fabrication.

Des modalités de crédit plus souples, la faiblesse de l'inflation et une augmentation du revenu disponible se traduisent par une augmentation importante de la demande intérieure, ce trimestre. Du point de vue des biens, cela donne lieu à des dépenses accrues pour l'achat de fourgonnettes et de camions neufs, de meubles et de produits énergétiques. Les dépenses pour les services progressent de façon notable, notamment pour les services financiers, les transports, les restaurants et les hôtels. Le ratio de la dette des ménages reste à un niveau record.

La croissance de la production dans le secteur des services est deux fois plus élevée que dans celui des biens, ce trimestre, le taux de croissance enregistré étant le plus élevé depuis la fin de 1994. La production s'accroît substantiellement dans les branches des services aux entreprises, des communications, des banques et autres institutions de dépôt, du transport et de l'entreposage ainsi que du commerce de gros et de détail. La croissance de la production dans le secteur des biens est faible, une augmentation élevée dans le cas des mines étant atténuée par des hausses plus modestes dans la fabrication et par un recul dans la construction.

L'IPC des services demeure à peu près inchangé au cours du trimestre, la hausse des services téléphoniques et des primes d'assurance automobile étant compensée par une diminution des coûts des intérêts hypothécaires. Du point de vue des biens, ce sont les prix élevés des automobiles et des légumes frais qui ont entraîné les plus importantes pressions à la hausse.

Le solde du commerce international des services se détériore ce trimestre, une croissance importante des paiements neutralisant l'augmentation modeste des recettes. Les recettes réduites au titre du transport et des services commerciaux amoindrissent celles au titre des voyages, tandis que les paiements accrus au titre des voyages et du transport font plus que compenser la baisse des paiements au titre des services marchands. L'excédent du commerce international de marchandises se réduit, mais demeure appréciable d'un point de vue historique.

Table 1. Services Overview

Tableau 1. Aperçu général des services

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
Employment	thousands - milliers								Emploi
Total economy	13311	13,701	13,404	13,101	13,557	13,852	13,512	13,272	Économie totale
Services	9,771	9,890	9,769	9,677	9,877	9,972	9,884	9,881	Services
Full-time	7,549	7,867	7,517	7,398	7,658	7,952	7,563	7,490	Plein temps
Part-time	2,224	2,026	2,254	2,280	2,220	2,022	2,323	2,391	Temps partiel
Self employment	1,402	1,446	1,392	1,383	1,407	1,430	1,476	1,502	Travail autonome
GDP (s.a.)	millions of 1986 dollars - millions de dollars de 1986								PIB (dés.)
All industries	529,388	535,876	541,224	542,858	541,509	542,858	543,124	545,815	Toutes les industries
Services	348,191	350,651	353,331	353,937	355,085	356,717	357,519	359,699	Services
Consumer spending (s.a.)	millions								Dépenses de consommation (dés.)
Total	112,485	113,254	114,763	114,934	116,189	117,412	117,435	118,908	Total
Services	58,627	58,928	59,554	59,826	60,690	61,447	61,676	62,487	Services
Prices	CPI, 1986=100 - IPC, 1986=100								Prix
All items	130.1	130.8	131.2	132.6	133.6	133.9	133.9	134.5	Ensemble
Services	137.5	138.6	139.4	140.3	141.3	142.6	142.6	142.7	Services
International trade (s.a.)	millions								Commerce international (dés.)
Merchandise									Marchandises
Exports	52,811	56,663	60,602	64,017	62,215	62,969	64,620	64,129	Exportations
Imports	49,799	52,042	55,346	57,406	56,299	55,567	56,160	57,131	Importations
Balance	3,012	4,621	5,256	6,611	5,916	7,402	8,460	6,998	Solde
Services									Services
Exports	8,334	8,159	8,608	8,975	8,923	9,118	9,489	9,523	Exportations
Imports	11,212	10,504	10,819	11,276	11,279	11,552	11,753	12,060	Importations
Balance	-2,878	-2,345	-2,211	-2,301	-2,356	-2,434	-2,264	-2,537	Solde
Analytical table - Tableau analytique									
Services	from same quarter last year - par rapport au même trimestre l'an dernier								Services
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Employment	1.9	1.7	1.8	1.3	1.1	0.8	1.2	2.1	Emploi
Full-time	2.5	2.3	3.1	2.3	1.4	1.1	0.6	1.2	Plein temps
Part-time	-0.2	-0.8	-2.8	-1.9	-0.2	-0.2	3.1	4.9	Temps partiel
Self employment	4.0	4.8	3.2	2.1	0.4	-1.1	6.0	8.6	Travail autonome
from last quarter - par rapport au dernier trimestre									
GDP	0.9	0.7	0.8	0.2	0.3	0.5	0.2	0.6	PIB
Consumer spending	1.2	0.5	1.1	0.5	1.4	1.2	0.4	1.3	Dépenses de consommation
Prices	0.3	0.8	0.6	0.6	0.7	0.9	0.0	0.1	Prix
Exports	3.2	-2.1	5.5	4.3	-0.6	2.2	4.1	0.4	Exportations
Imports	2.7	-6.3	3.0	4.2	0.0	2.4	1.7	2.6	Importations

Chart 7. Employment, rates of change

Graphique 7. Emploi, taux de variation

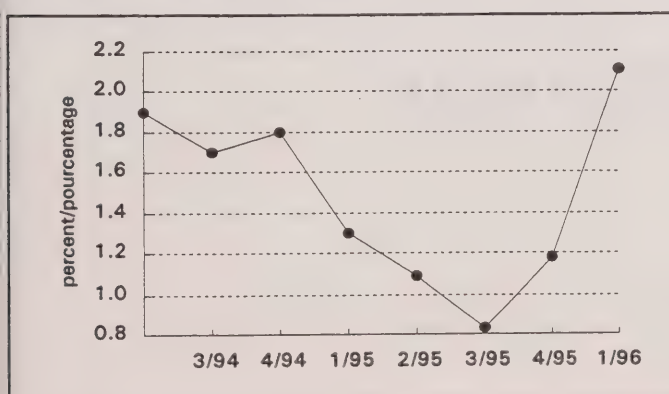
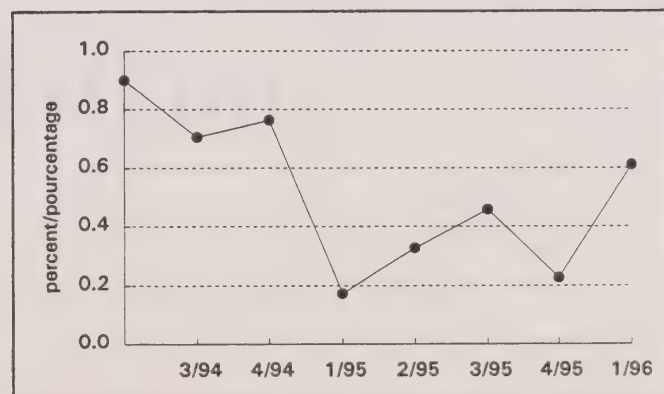


Chart 8. GDP, rates of change

Graphique 8. PIB, taux de variation





Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande

TELEPHONE / TÉLÉPHONE

(613) 951-2582

FACSIMILE / TÉLÉCOPIEUR

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

A. Communications

A. Communications

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere.)

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)

Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)

Telecommunication Broadcasting (57)

Diffusion des télécommunications (57)

Telecommunication Carriers (58)

Transmission des télécommunications (58)

Postal and Courier Services (56)

Services postaux et services des messagers (56)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Telecommunication Broadcasting (481)

Diffusion des télécommunications (481)

Telecommunication Carriers and Other
Telecommunication Industries (482, 483)

Transmission des télécommunications et autres
industries des télécommunications (482, 483)

Postal and Courier Service Industries (484)

Services postaux et services des messagers (484)

Communications

Highlights - 1st Quarter 1996

- Operating revenues for the communications group increased as the reduction in revenues suffered by the broadcasting industry dampened the increase in revenues enjoyed by the other two industries in the group. Operating expenses decreased for the first time in more than a year, contributing to the group's increased profitability.
- Both assets and liabilities decreased this quarter, with liabilities falling faster than assets.
- The increase in employment was due entirely to significant employment gains in postal and courier services, as employment in telecommunication carriers dipped slightly, while employment in broadcasting remained unchanged.
- Average salaries declined for the second quarter in a row as salary reductions in the telecommunication carriers industry once again more than offset the increases in broadcasting, while postal and courier services saw virtually no change in salaries this quarter.
- Output increased in the telecommunication carriers and postal and courier services industries, while broadcasting faced a marginal reduction in output.

Key Services Indicators (change from last quarter)

Operating revenues	↑	0.9%
Operating expenses	↓	2.3%
Profit margin*		16.7%
Assets	↓	0.4%
Liabilities	↓	0.6%
Employment**	↑	3.5%
Salaries	↓	0.6%
GDP	↑	1.5%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Communications

Faits saillants - 1^{er} trimestre 1996

- Les recettes d'exploitation du secteur des communications augmentent, la baisse subie par la branche de la radiodiffusion atténuant l'augmentation enregistrée dans les deux autres branches du secteur. Les dépenses d'exploitation diminuent pour la première fois en plus d'un an, ce qui contribue à améliorer la rentabilité du secteur.
- L'actif et le passif baissent ce trimestre, le taux de diminution du passif étant supérieur à celui de l'actif.
- L'essor de l'emploi est dû uniquement aux hausses observées dans les services postaux et les services de messagers, l'emploi chez les sociétés d'exploitation des télécommunications chutant légèrement et celui chez les radiodiffuseurs demeurant inchangé.
- Les salaires moyens diminuent pour le deuxième trimestre consécutif, les baisses enregistrées chez les sociétés d'exploitation des télécommunications neutralisant encore une fois les augmentations chez les radiodiffuseurs, tandis que peu de changements sont enregistrés dans les services postaux et les services de messagers.
- La production augmente chez les sociétés d'exploitation des télécommunications et dans les services postaux et les services de messagers, tandis que les radiodiffuseurs subissent une baisse minime à ce titre.

Indicateurs clés des services (variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑	0.9 %
Dépenses d'exploitation	↓	2.3 %
Marge bénéficiaire*		16.7 %
Actif	↓	0.4 %
Passif	↓	0.6 %
Emploi**	↑	3.5 %
Rémunération	↓	0.6 %
PIB	↑	1.5 %

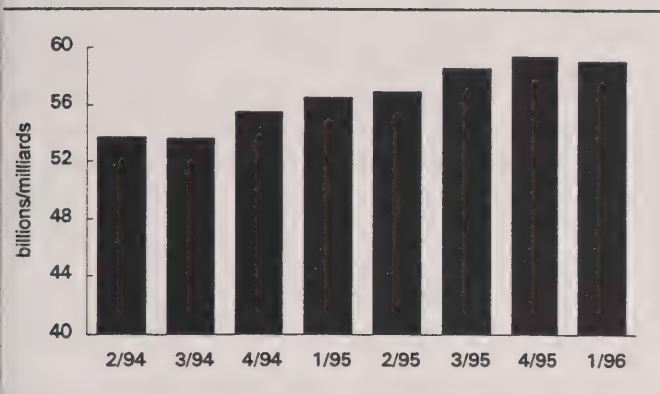
* Pourcentage du trimestre

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente

Communications

Chart A1. Assets

Graphique A1. Actif



Communications

Chart A2. Operating revenues

Graphique A2. Recettes d'exploitation

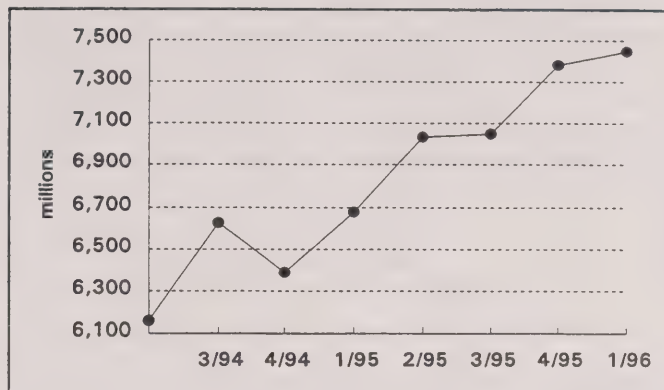


Chart A3. Operating profits

Graphique A3. Bénéfice d'exploitation



Chart A4. Employment

Graphique A4. Emploi

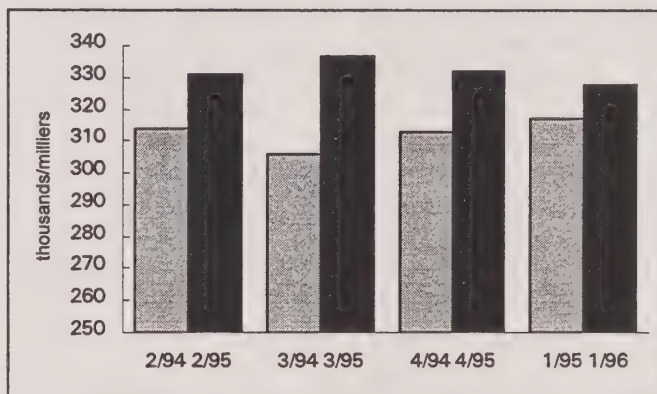


Chart A5. Salaries

Graphique A5. Rémunération

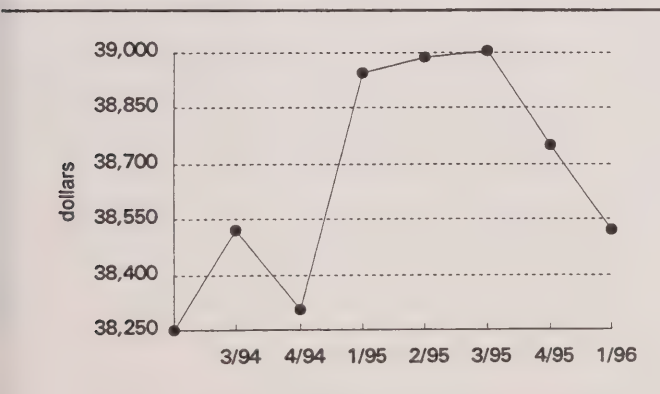
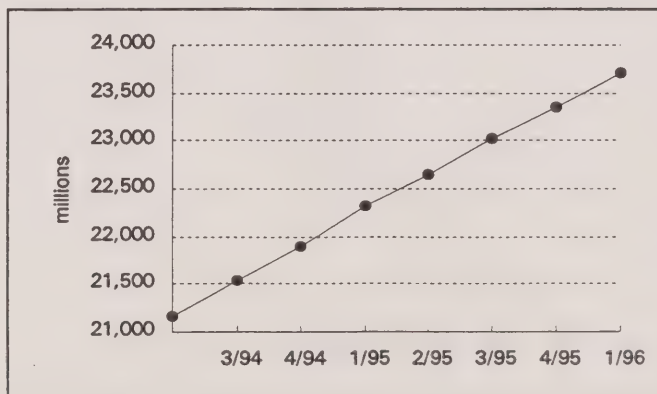


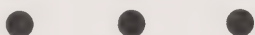
Chart A6. GDP

Graphique A6. PIB

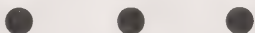


Communications, financial statistics

Operating revenues for the communications group increased this quarter, though at a lower rate than last quarter. The reduction in revenues suffered by the broadcasting industry dampened the increase in revenues enjoyed by the other two industries in the group, leading to below average revenue growth for the group as a whole. On the other hand, operating expenses decreased for the first time in more than a year, contributing to the group's increased profitability. The profit margin improved as well, remaining well above the economy average.



Both assets and liabilities decreased this quarter, with liabilities falling faster than assets. Shrinking capital assets and accounts receivable lowered assets, while decreased holdings of loans and accounts with affiliates and accounts payable and accrued liabilities led to a proportionately larger fall in liabilities. Equity fell marginally, although retained earnings increased somewhat.



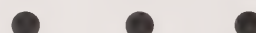
The return on capital, the return on equity and the debt to equity ratios all improved.

Communications - statistiques financières

Les recettes d'exploitation du secteur des communications augmentent au premier trimestre, à un rythme toutefois moins élevé qu'au trimestre précédent. La baisse des recettes subie par les radiodiffuseurs atténue la croissance des deux autres branches du secteur, ce qui mène à une hausse des recettes inférieure à la moyenne pour l'ensemble de ce dernier. Par ailleurs, les dépenses d'exploitation diminuent pour la première fois en plus d'un an, ce qui contribue à accroître la rentabilité du secteur. La marge bénéficiaire s'améliore elle aussi, demeurant bien supérieure à la moyenne de l'ensemble de l'économie.



L'actif et le passif sont en baisse ce trimestre, le taux de diminution du dernier étant supérieur à celui du premier. La diminution des immobilisations et des comptes clients contribue au recul de l'actif, tandis que celle des emprunts et des comptes auprès des filiales, des comptes fournisseurs et du passif accumulé donne lieu à une baisse proportionnellement plus importante du passif. Le rendement de l'actif diminue quelque peu, même si les bénéfices non impartis augmentent légèrement.



Les ratios du rendement des capitaux employés, du rendement de l'avoir et d'endettement sont tous en progression.

Table A1. Communications, financial statistics

Tableau A1. Communications, statistiques financières

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	6,157	6,620	6,390	6,677	7,036	7,052	7,381	7,449	Recettes d'exploitation
Operating expenses	5,056	5,504	5,335	5,640	5,940	6,067	6,347	6,203	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,101	1,116	1,055	1,037	1,096	985	1,034	1,246	Bénéfice d'exploitation
Net profit	337	384	284	199	194	224	302	412	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	53,637	53,548	55,449	56,491	56,874	58,533	59,334	59,082	Actif
Liabilities	35,231	35,104	37,199	38,671	39,468	41,340	39,678	39,434	Passif
Equity	18,406	18,443	18,250	17,820	17,405	17,192	19,656	19,648	Avoir
Share capital	14,434	14,558	14,597	14,642	14,502	14,689	14,727	14,694	Capital-actions
Retained earnings	1,897	1,696	1,438	1,035	705	292	2,716	2,789	Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-0.3	7.5	-3.5	4.5	5.4	0.2	4.7	0.9	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-0.1	8.9	-3.1	5.7	5.3	2.1	4.6	-2.3	Dépenses d'exploitation
Assets	2.5	-0.2	3.6	1.9	0.7	2.9	1.4	-0.4	Actif
Liabilities	3.0	-0.4	6.0	4.0	2.1	4.7	-4.0	-0.6	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.9	6.29	5.65	5.02	5.23	5.19	5.9	6.32	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	7.33	8.33	6.17	4.46	4.47	5.22	6.15	8.38	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	17.88	16.86	16.51	15.52	15.57	13.97	14.01	16.73	Marge bénéficiaire
Debt to equity	1.333	1.311	1.386	1.499	1.564	1.651	1.456	1.453	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.557	0.58	0.579	0.645	0.623	0.663	0.636	0.601	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.498	0.516	0.521	0.582	0.561	0.592	0.57	0.539	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-4.3	5.0	-5.3	2.9	5.8	0.0	4.3	-1.9	Recettes d'exploitation
Profit margin	12.4	10.7	9.8	8.8	8.7	7.1	7.3	10.7	Marge bénéficiaire

Chart A7. Profit margin

Graphique A7. Marge bénéficiaire

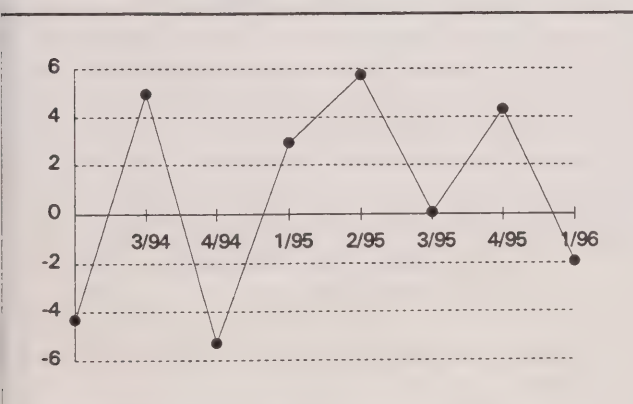
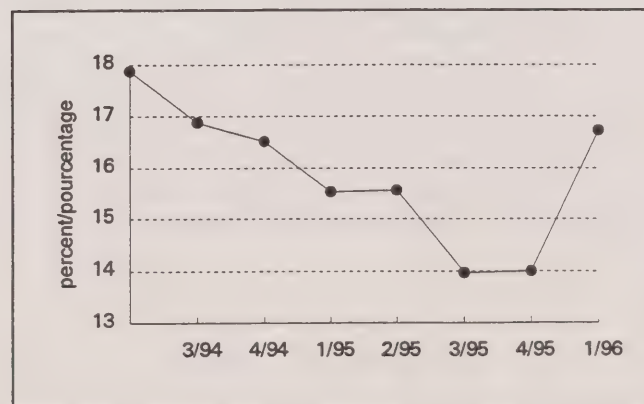


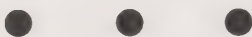
Chart A8. Comparative indicator, operating revenues

Graphique A8. Indicateur comparatif, recettes d'exploitation



Communications, industrial detail

Telecommunication carriers is the largest industry in the group. It accounts for more than two-thirds of total assets and almost two-thirds of operating revenues. The broadcasting industry accounts for about one-quarter of each. Both industries post impressive profit margins, whereas the profit margin of postal and courier services fluctuates around more moderate levels. In communications, net profits are substantially lower than operating profits, mainly because of interest payments on long-term debt.



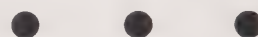
All three industries in the group exhibited increased profitability this quarter, as demonstrated by higher operating profits and stronger profit margins. For carriers, operating revenues and operating expenses both increased, but the increase in revenues exceeded the increase in expenses. By contrast, for broadcasting, the gain in profitability followed from operating expenses falling substantially more than operating revenues. Operating revenues for postal and courier services increased, while operating expenses remained unchanged from last quarter.



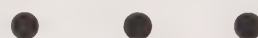
The fall in assets and liabilities displayed by the group as a whole mirrored the declines exhibited by the broadcasting and postal and courier services industries. In telecommunications, assets and liabilities both increased. Broadcasting fared particularly poorly in terms of the selected indicators, as all ratios but the profit margin worsened. The other two industries performed comparatively better. Profit margins for all three industries surpassed the economy average. Although this is typically the case for telecommunications and broadcasting, it was the first time for postal and courier services.

Communications, résultats détaillés

Les transmetteurs de télécommunications constituent la principale branche de ce secteur. Elles comptent pour plus des deux-tiers du total de l'actif et près des deux-tiers des recettes d'exploitation. La branche de la radiodiffusion représente environ un quart de l'actif et des recettes d'exploitation. Ces deux branches d'activité enregistrent des marges bénéficiaires impressionnantes, tandis que celles des services postaux et de messagerie sont plus modérées. Dans le secteur des communications, les bénéfices nets sont sensiblement inférieurs aux bénéfices d'exploitation, principalement à cause des paiements d'intérêts sur la dette à long terme.



Les trois branches de ce secteur affichent une rentabilité accrue ce trimestre, comme en font foi les bénéfices d'exploitation et les marges bénéficiaires plus élevées. Dans le cas des sociétés d'exploitation des télécommunications, les recettes et les dépenses d'exploitation dégagent des hausses, les premières affichant une croissance légèrement supérieure à celle des dernières. Par contre, dans le cas de la radiodiffusion, l'amélioration de la rentabilité découle d'une chute plus accentuée des dépenses d'exploitation que des recettes d'exploitation. Les recettes d'exploitation des services postaux et services de messagers augmentent, tandis que les dépenses d'exploitation de cette branche demeurent inchangées par rapport au dernier trimestre.



La diminution de l'actif et du passif affichée par le secteur dans son ensemble rend compte des baisses subies par la radiodiffusion et les services postaux et services de messagers. Dans le cas des télécommunications, on enregistre une augmentation de l'actif et du passif. La branche de la radiodiffusion a les résultats les moins encourageants du point de vue des indicateurs choisis, tous les ratios se détériorant, à l'exception de la marge bénéficiaire. Les deux autres branches obtiennent de meilleurs résultats en comparaison. Les marges bénéficiaires des trois branches sont supérieures aux moyennes enregistrées dans l'ensemble de l'économie. Même si c'est généralement le cas pour les télécommunications et la radiodiffusion, il s'agit d'une première pour les services postaux et les services de messagers.

Table A2. Broadcasting, financial statistics

Tableau A2. Diffusion, statistiques financières

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,585	1,781	1,745	1,890	2,073	2,001	2,108	1,979	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,348	1,529	1,480	1,632	1,773	1,762	1,863	1,684	Dépenses d'exploitation
Operating profit	237	252	265	258	300	239	245	295	Bénéfice d'exploitation
Net profit	35	65	25	-28	-5	9	108	30	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	13,932	13,834	15,330	15,846	15,988	17,302	17,895	16,855	Actif
Liabilities	11,909	11,870	13,455	14,274	14,629	16,086	14,099	13,323	Passif
Equity	2,023	1,964	1,875	1,571	1,359	1,216	3,796	3,532	Avoir
Share capital	2,845	2,866	2,887	2,883	2,798	2,939	2,929	2,654	Capital-actions
Retained earnings	-1,598	-1,788	-1,928	-2,154	-2,337	-2,632	-42	24	Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-2.7	12.4	-2.0	8.3	9.7	-3.5	5.3	-6.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-4.3	13.4	-3.2	10.3	8.6	-0.6	5.7	-9.6	Dépenses d'exploitation
Assets	7.3	-0.7	10.8	3.4	0.9	8.2	3.4	-5.8	Actif
Liabilities	6.7	-0.3	13.4	6.1	2.5	10.0	-12.4	-5.5	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.67	6.51	6.00	4.74	5.89	5.69	7.94	5.37	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	6.83	13.33	5.35	-7.25	-1.42	2.91	11.33	3.46	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	14.99	14.15	15.22	13.68	14.47	11.94	11.65	14.93	Marge bénéficiaire
Debt to equity	4.097	4.040	4.788	6.207	7.277	8.922	2.946	3.018	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.857	0.923	0.877	1.184	1.023	0.988	0.908	0.806	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.737	0.779	0.758	1.042	0.906	0.837	0.787	0.692	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-6.7	9.8	-3.8	6.8	10.1	-3.7	5.0	-9.0	Recettes d'exploitation
Profit margin	9.5	8.0	8.5	6.9	7.6	5.1	4.9	8.8	Marge bénéficiaire

Chart A9. Operating revenues

Graphique A9. Recettes d'exploitation

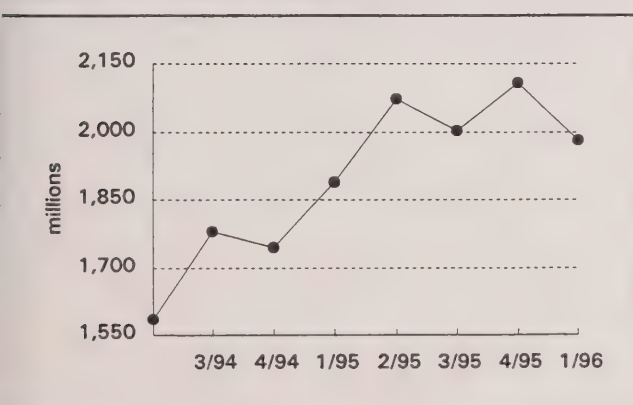


Chart A10. Operating profit

Graphique A10. Marge bénéficiaire

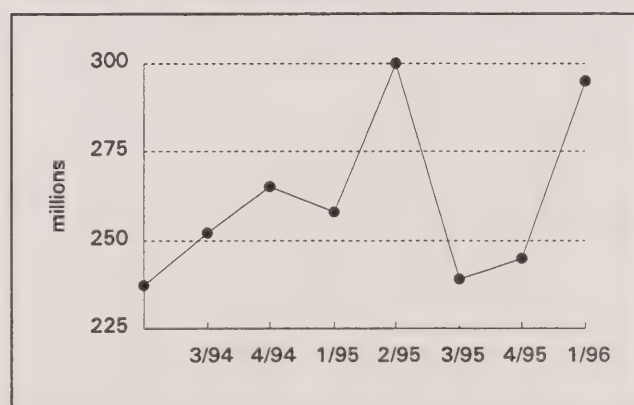


Table A3. Carriers, financial statistics

Tableau A3. Transmission, statistiques financières

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	4,051	4,307	4,099	4,223	4,396	4,498	4,701	4,883	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3,195	3,457	3,331	3,465	3,631	3,776	3,942	3,975	Dépenses d'exploitation
Operating profit	856	850	768	758	765	722	759	908	Bénéfice d'exploitation
Net profit	303	318	252	222	183	206	182	358	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	38,955	38,968	39,347	38,970	40,103	40,449	40,618	41,423	Actif
Liabilities	22,689	22,600	23,091	23,742	24,193	24,617	24,915	25,481	Passif
Equity	16,266	16,368	16,256	16,128	15,910	15,832	15,703	15,941	Avoir
Share capital	11,381	11,485	11,502	11,551	11,496	11,542	11,560	11,831	Capital-actions
Retained earnings	3,588	3,582	3,457	3,279	3,115	2,989	2,812	2,800	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	0.1	6.3	-4.8	3.0	4.1	2.3	4.5	3.9	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1.1	8.2	-3.6	4.0	4.8	4.0	4.4	0.8	Dépenses d'exploitation
Assets	0.8	0.0	1.0	-1.0	2.9	0.9	0.4	2.0	Actif
Liabilities	1.0	-0.4	2.2	2.8	1.9	1.8	1.2	2.3	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	6.00	6.22	5.46	5.04	4.83	4.91	4.89	6.48	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	7.47	7.78	6.14	5.50	4.61	5.21	4.63	8.98	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	21.14	19.74	18.75	17.95	17.40	16.06	16.16	18.60	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.979	0.972	0.983	1.03	1.068	1.086	1.088	1.102	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.457	0.461	0.457	0.472	0.483	0.541	0.506	0.518	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.416	0.422	0.421	0.432	0.437	0.494	0.462	0.473	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-3.9	3.8	-6.6	1.5	4.5	2.1	4.1	1.0	Recettes d'exploitation
Profit margin	15.6	13.6	12.0	11.2	10.5	9.2	9.4	12.5	Marge bénéficiaire

Chart A11. Operating revenues

Graphique A11. Recettes d'exploitation

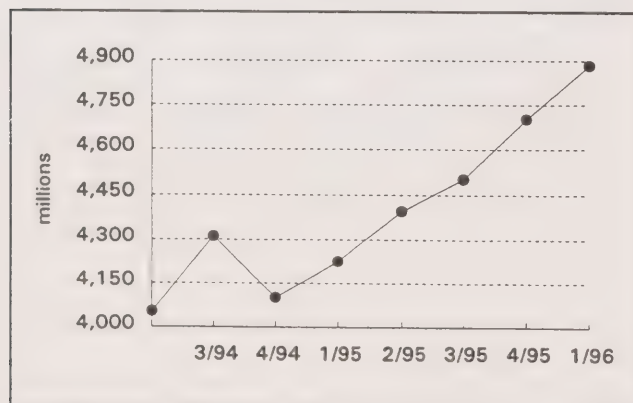
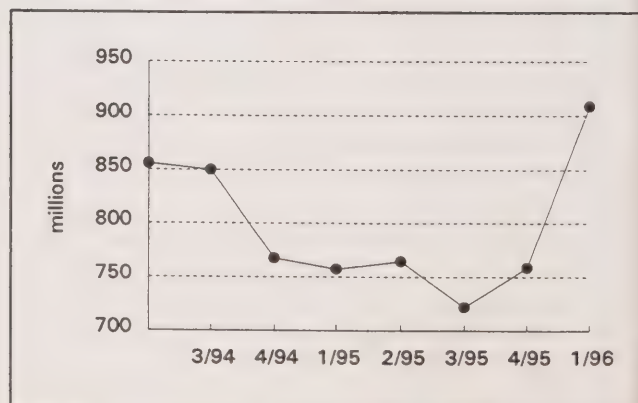


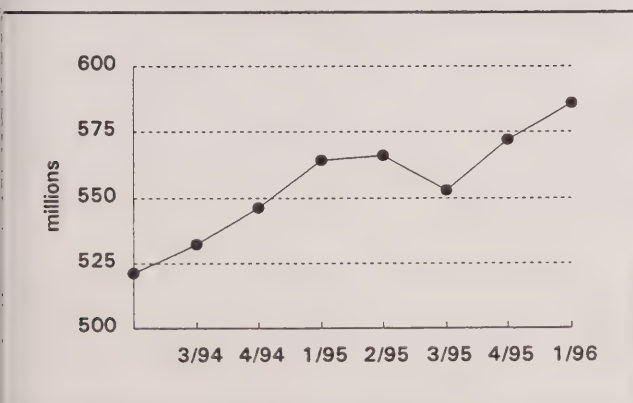
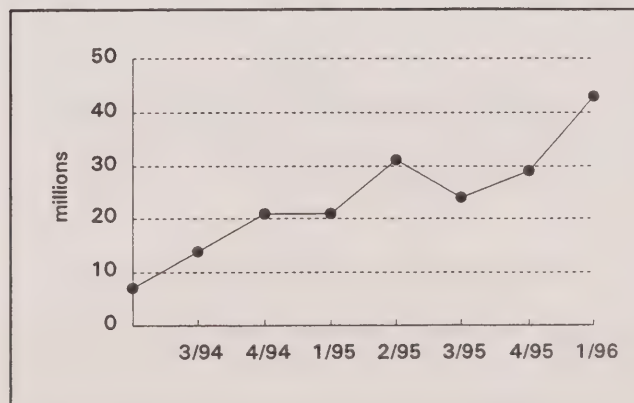
Chart A12. Operating profit

Graphique A12. Marge bénéficiaire



**Table A4. Postal and courier services,
financial statistics****Tableau A4. Services postaux et de messagers,
statistiques financières**

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	521	532	546	564	566	553	572	586	Recettes d'exploitation
Operating expenses	514	518	525	543	535	529	543	543	Dépenses d'exploitation
Operating profit	7	14	21	21	31	24	29	43	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-1	1	7	6	16	9	13	24	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	749	746	772	775	783	782	821	804	Actif
Liabilities	633	635	653	654	646	638	665	630	Passif
Equity	116	111	119	121	137	144	156	174	Avoir
Share capital	208	208	208	208	208	208	209	208	Capital-actions
Retained earnings	-93	-98	-91	-89	-73	-66	-54	-36	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	3.7	2.1	2.6	3.3	0.4	-2.3	3.4	2.4	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4.6	0.8	1.4	3.4	-1.5	-1.1	2.6	0.0	Dépenses d'exploitation
Assets	4.1	-0.4	3.5	0.4	1.0	-0.1	5.0	-2.1	Actif
Liabilities	5.5	0.3	2.8	0.2	-1.2	-1.2	4.2	-5.3	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	3.70	6.63	11.34	10.05	17.67	12.16	13.56	20.99	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-2.83	2.56	24.06	18.31	47.36	25.93	32.88	54.24	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	1.37	2.65	3.93	3.65	5.48	4.37	5.16	7.25	Marge bénéficiaire
Debt to equity	3.537	3.745	3.463	3.530	3.043	2.972	2.805	2.386	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.108	1.094	1.150	1.233	1.239	1.369	1.437	1.369	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.062	1.051	1.106	1.190	1.192	1.323	1.392	1.323	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-0.3	-0.4	0.8	1.7	0.7	-2.5	3.1	-0.4	Recettes d'exploitation
Profit margin	-4.1	-3.5	-2.8	-3.1	-1.4	-2.5	-1.6	1.2	Marge bénéficiaire

Chart A13. Operating revenues**Graphique A13. Recettes d'exploitation****Chart A14. Operating profit****Graphique A14. Marge bénéficiaire**

Communications, employment

Carriers and other telecommunication industries together with postal and courier services are the largest employers in the group. In the first quarter of 1996 they each accounted for about 42% of the total group's employment. For postal and courier services, this represents a proportion that substantially exceeds the industry's financial size. The opposite holds true for broadcasting; it accounted for only 16% of the group's employment, in contrast to its sizeable financial significance. The overwhelming majority of jobs in the group are full-time - almost 90%. Self employment accounts for less than 5% of the total.

Employment in the communications group continued to increase in the first quarter of 1996 as compared to the same quarter a year ago, though at a lower rate than in previous quarters. This increase was due entirely to significant employment gains in postal and courier services, as employment in telecommunication carriers dipped slightly, while employment in broadcasting remained unchanged.

Postal and courier services enjoyed the highest rate of growth in employment in almost two years. The industry has expanded by 12 thousand jobs since the first quarter of 1995, bringing the level of employment to the record high achieved in the first quarter of 1994. By contrast, the small loss in employment in telecommunication carriers ended five quarters of exceptional growth for the industry. Employment in broadcasting remained at its first quarter 1995 level, following a substantial decrease last quarter.

Employment gains in the industrial group as a whole arose principally from full-time jobs. Part-time employment growth however was relatively strong, following two quarters of poor performance.

The strong employment performance of postal and courier services translated into above average employment growth for the group as a whole. Both full-time and part-time job creation outperformed the economy average.

Communications - emploi

Les transmetteurs de télécommunications et les services postaux et de messagerie sont les principaux employeurs de ce secteur d'activité. Au premier trimestre de 1996, chacune de ces branches comptaient 42 % de l'effectif total du secteur. Pour les services postaux et de messagerie, ce pourcentage dépasse largement la taille financière de la branche. On constate le phénomène inverse pour la radio-diffusion, qui n'emploie que 16 % des salariés du secteur, malgré l'importance supérieure de sa taille financière. Dans le secteur des communications, la très grande majorité des emplois sont à temps plein - 90 % ou presque. Le travail autonome représente moins de 5 % du total.

L'emploi dans le secteur des télécommunications continue de prendre du mieux au cours du premier trimestre de 1996 comparativement à la situation, telle qu'elle se présentait à la même époque, un an plus tôt, mais il le fait plus lentement qu'au cours des trimestres antérieurs. Cette amélioration est entièrement attribuable aux gains importants réalisés par l'emploi dans les services postaux et les services de messagers, car pour les sociétés d'exploitation des télécommunications, la situation se détériore légèrement, alors que rien ne change pour les radiodiffuseurs.

Les services postaux et les services de messagers ont le taux de croissance de l'emploi le plus élevé en près de deux ans. Depuis le premier trimestre de 1995, ce secteur a vu son nombre d'emplois grossir de 12 000, ce qui le ramène au record atteint au premier trimestre de 1994. En revanche, la légère baisse de l'emploi notée chez les sociétés d'exploitation des télécommunications met un terme à cinq trimestres de croissance exceptionnelle. Enfin, chez les radiodiffuseurs, l'emploi se maintient au niveau atteint au premier trimestre de 1995, après le recul important observé le trimestre dernier.

Dans l'ensemble, cette branche d'activité doit principalement ses gains aux emplois à temps plein. L'emploi à temps partiel profite néanmoins d'une croissance assez vigoureuse après deux trimestres de piètre performance.

L'excellente performance de l'emploi dans les services postaux et les services de messagers explique la croissance de l'emploi supérieure à la moyenne pour l'ensemble du secteur. Par ailleurs, le nombre d'emplois à temps plein et à temps partiel créés était supérieur à la moyenne de l'ensemble de l'économie.

Table A5. Communications, employment

Tableau A5. Communications, emploi

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	thousands - milliers								
Employment									Emploi
Broadcasting	52	47	49	51	50	52	46	51	Diffusion
Carriers/other telecom.	130	130	134	139	145	146	148	138	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	132	129	130	127	135	138	138	139	Services postaux/messagers
Total	314	306	313	317	331	337	332	328	Total
Full-time	281	270	275	280	296	305	295	287	Plein temps
Part-time	33	37	38	36	35	32	38	40	Temps partiel
	Analytical table - Tableau analytique								
from same quarter last year - par rapport au même trimestre l'an dernier									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	0.0	-6.0	-5.8	-10.5	-3.8	10.6	-6.1	0.0	Diffusion
Carriers/other telecom.	3.2	0.0	12.3	19.8	11.5	12.3	10.4	-0.7	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	21.1	8.4	-3.0	-8.6	2.3	7.0	6.2	9.4	Services postaux/messagers
Total	9.8	2.0	2.6	1.6	5.4	10.1	6.1	3.5	Total
Full-time	10.6	0.4	1.9	1.1	5.3	13.0	7.3	2.5	Plein temps
Part-time	3.1	19.4	8.6	2.9	6.1	-13.5	0.0	11.1	Temps partiel
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Total	7.9	-0.5	-0.2	-1.1	3.6	9.0	5.3	2.2	Total
Full-time	8.3	-2.7	-1.9	0.3	3.2	11.7	7.0	2.1	Plein temps
Part-time	3.3	19.7	9.7	4.3	5.6	-14.1	-3.0	6.3	Temps partiel

Chart A15. Full-time employment

Graphique A15. Emploi à plein temps

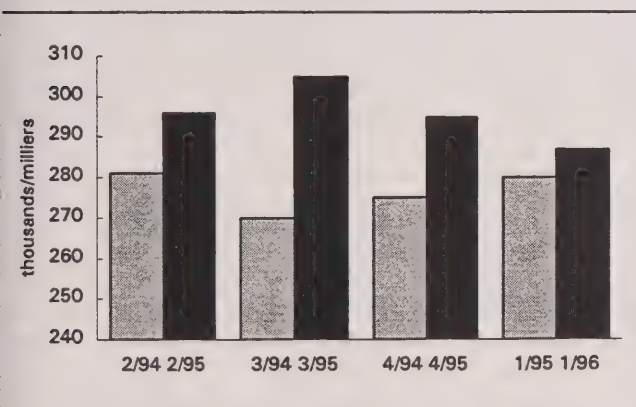
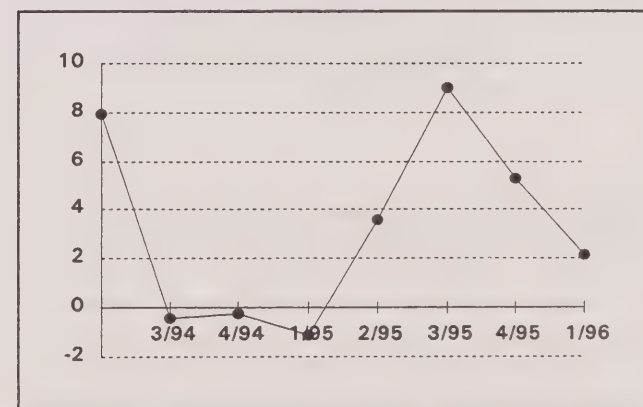


Chart A16. Comparative indicator, total

Graphique A16. Indicateur comparatif, total



Communications, salaries

Annual salaries are quite dissimilar between the telecommunication industries and postal and courier services. In the former, they are among the highest in the economy; in the latter they are substantially lower. As of 1993, salaries in broadcasting surpassed salaries in carriers and other telecommunication industries, and continue to be higher.

Salaries in the communications group declined for the second quarter in a row, following two quarters of little or no movement. Salary reductions in the telecommunication carriers industry once again more than offset the increases in broadcasting, while postal and courier services saw virtually no change in salaries this quarter. The group's poor salary performance lagged behind the weak salary performance displayed by economy as a whole.

Salaries in broadcasting attained record levels this quarter. By contrast, salaried employees of telecommunication carriers faced a second quarter of decline. Salaried employees in postal and courier services have seen little change in earnings in recent years, with average salaries remaining below the economy average of \$38,341.

Salaried employees of telecommunication carriers and postal and courier services suffered further losses in purchasing power when changes in the cost of living, as measured by the consumer price index, were taken into account. The rise in the general price level, albeit small, also eroded part of the salary gains achieved by the broadcasting industry, yet the industry's salaried employees were still able to retain some of the increase in purchasing power.

Communications - rémunération

On relève des différences considérables de rémunération annuelle entre la branche des télécommunications et celle des services postaux et de messagerie. En effet, si, dans les télécommunications, les salaires sont parmi les plus élevés de l'économie, ils sont infiniment plus modestes dans les services postaux et de messagerie. Au cours des deux dernières années, les salaires dans la radiodiffusion ont dépassé ceux des transmetteurs de télécommunications et conservent leur avance.

La rémunération dans la branche des télécommunications recule pour un deuxième trimestre d'affilée, que précédaient déjà deux trimestres de stagnation. Les réductions salariales dans les entreprises de télécommunications compensent encore une fois nettement les gains réalisés par les radiodiffuseurs, alors que dans les services postaux et les services de messagers, la rémunération ne varie presque pas au cours du trimestre. Le secteur connaît une si piètre performance au titre de la rémunération qu'il traîne derrière la moyenne de l'ensemble de l'économie pourtant faible.

Les radiodiffuseurs enregistrent une rémunération record durant le trimestre. Les salariés des sociétés d'exploitation des télécommunications doivent pour leur part composer avec une détérioration de leur situation pour un deuxième trimestre consécutif. Les choses ne changent guère du côté des employés des services postaux et des services de messagers ces dernières années, le salaire moyen demeurant sous la moyenne de l'ensemble de l'économie de 38 341 \$.

Lorsqu'on tient compte de la variation du coût de la vie selon l'indice des prix à la consommation, on constate que les salariés des sociétés d'exploitation des télécommunications et des services postaux et services de messagers sont aux prises avec une nouvelle érosion de leur pouvoir d'achat. Même faible, le relèvement du niveau global des prix effrite en partie les gains salariaux réalisés par les radiodiffuseurs. Les salariés de ce secteur réussissent malgré tout à conserver une partie de la hausse de leur pouvoir d'achat.

Table A6. Communications, salaries

Tableau A6. Communications, rémunération

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	dollars per year - dollars par année								
Salaried employees									Employés
Broadcasting	44,373	44,294	44,536	46,214	46,812	46,812	47,050	47,977	Diffusion
Carriers/other telecom.	43,450	44,062	43,625	44,186	44,049	44,464	44,098	43,819	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	29,901	29,757	29,700	29,780	29,731	29,827	29,953	29,947	Services postaux/messagers
Total	38,250	38,520	38,303	38,947	38,986	39,004	38,749	38,522	Total
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	0.6	-0.2	0.5	3.8	1.3	0.0	0.5	2.0	Diffusion
Carriers and other	3.0	1.4	-1.0	1.3	-0.3	0.9	-0.8	-0.6	Transmission/autres télécom.
Postal and courier	0.5	-0.5	-0.2	0.3	-0.2	0.3	0.4	0.0	Services postaux/messagers
Total	1.7	0.7	-0.6	1.7	0.1	0.0	-0.7	-0.6	Total
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation, ajusté selon l'IPC (%)
Broadcasting	0.9	-0.7	0.2	2.7	0.5	-0.2	0.5	0.9	Diffusion
Carriers/other telecom.	3.4	0.9	-1.3	0.2	-1.1	0.7	-0.8	-1.7	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	0.9	-1.0	-0.5	-0.8	-0.9	0.1	0.4	-1.1	Services postaux/messagers
Total	2.1	0.2	-0.9	0.6	-0.6	-0.2	-0.7	-1.6	Total
Comparative indicator									Indicateur comparatif
Total	0.5	0.0	-1.1	1.3	0.1	-1.3	-0.2	-0.8	Total

Chart A17. Rate of change, CPI-adjusted, total

Graphique A17. Taux de variation, ajusté selon l'IPC, total

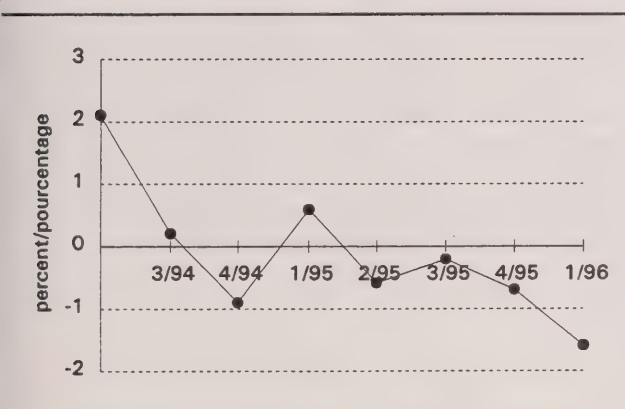
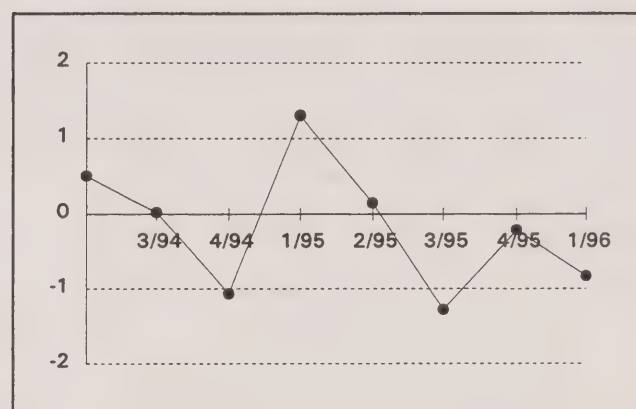


Chart A18. Comparative indicator

Graphique A18. Indicateur comparatif



Communications, GDP

Consistent with their financial size, the proportion of carriers and other telecommunication industries in the group's GDP is approximately 80%. Naturally, the movements of this industry largely determine the movements of the group as a whole. The significance of broadcasting and postal and courier services in GDP, on the other hand, is disproportionate to the industries' financial size. In the first quarter of 1996, broadcasting accounted for about 9%, while postal and courier services for 11% of the group's GDP.

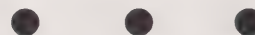


The group's GDP continued to grow this quarter at a rate three times that of the economy as a whole. The largest contributor to the gain was the telecommunication carriers industry, which has consistently displayed robust GDP growth for the past few years, despite weak growth shown on average in the rest of the economy. The output of the postal and courier services industry increased as well, though to a lesser extent, following three quarters of poor performance. Broadcasting faced a marginal reduction in output this quarter, after exhibiting strong growth last quarter.

The output growth of the communications group as a whole outpaced that of the economy average for yet another quarter, given the strong output performance of carriers. Postal and courier services performed better than the rest of the economy for the first time since the beginning of 1995, while broadcasting fared worse than the rest of the economy.

Communications - PIB

Conséquence logique de leur taille financière, la part des transmetteurs de télécommunications représente 80 % du PIB du secteur. Naturellement, les mouvements de cette branche influencent largement ceux de l'ensemble du secteur. D'un autre côté, la part de PIB qui revient à radiodiffusion et aux services postaux et de messagerie est disproportionnée par rapport à la taille financière de ces branches. Au premier trimestre de 1996, la radiodiffusion représentait environ 9 % du PIB et les services postaux et de messagerie, 11 % du PIB de ce secteur d'activité.

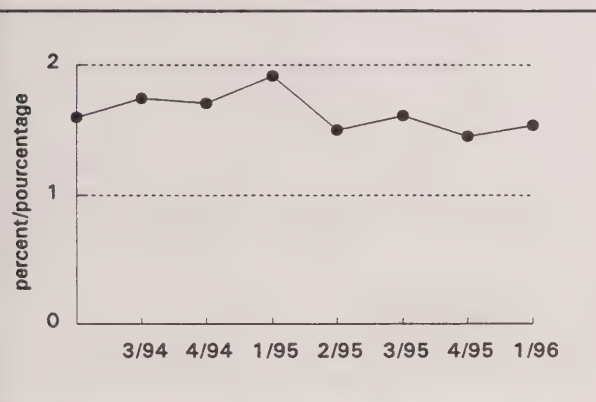
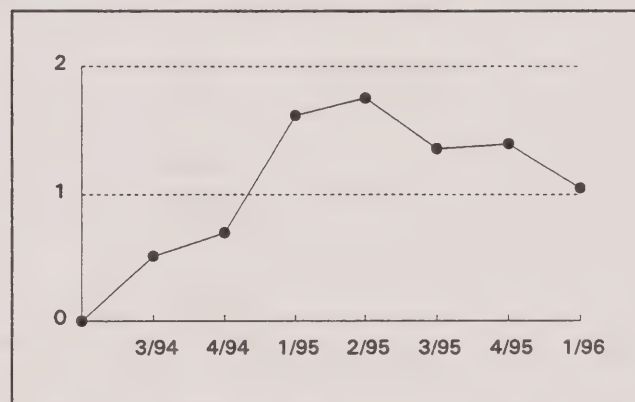


Le PIB de cette branche d'activité continue de s'améliorer au triple du rythme de l'économie durant le trimestre. Les sociétés d'exploitation des télécommunications sont à l'origine de la plus grande partie du gain réalisé, car ce secteur n'a cessé d'illustrer une croissance vigoureuse de son PIB au cours des quelques dernières années, malgré la faible expansion qui caractérise le reste de l'économie, en moyenne. Les services postaux et les services de messagers améliorent aussi leur production mais dans une moindre mesure, après trois trimestres de performance déplorable. Les radiodiffuseurs sont aux prises avec une réduction marginale de la production ce trimestre, après la forte expansion observée au trimestre antérieur.

Dans l'ensemble, l'expansion du groupe des télécommunications surpasse la moyenne de l'ensemble de l'économie pour un autre trimestre, grâce à la solide performance des sociétés d'exploitation des télécommunications au niveau de la production. Les services postaux et les services de messagers se retrouvent sous la moyenne de l'ensemble de l'économie pour la première fois depuis le début de 1995, alors que les radiodiffuseurs sont moins bien lotis que le reste de l'économie.

Table A7. Communications, GDP at factor cost, 1986 dollars**Tableau A7. Communications, PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986**

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Value added									Valeur ajoutée
Broadcasting	2,058	2,032	2,065	2,139	2,143	2,127	2,148	2,146	Diffusion
Carriers/other telecom.	16,631	17,024	17,340	17,639	17,989	18,366	18,736	19,063	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	2,477	2,479	2,495	2,541	2,521	2,522	2,465	2,499	Services postaux/messagers
Total	21,165	21,534	21,900	22,319	22,653	23,016	23,349	23,708	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	-0.3	-1.3	1.6	3.6	0.2	-0.7	1.0	-0.1	Diffusion
Carriers/other telecom.	1.9	2.4	1.9	1.7	2.0	2.1	2.0	1.7	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	1.3	0.1	0.6	1.8	-0.8	0.0	-2.3	1.4	Services postaux/messagers
Total	1.6	1.7	1.7	1.9	1.5	1.6	1.4	1.5	Total
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Broadcasting	-1.9	-2.5	0.6	3.3	0.4	-1.0	0.9	-0.6	Diffusion
Carriers/other telecom.	0.4	1.1	0.9	1.4	2.2	1.8	2.0	1.2	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-0.3	-1.1	-0.4	1.5	-0.5	-0.2	-2.3	0.9	Services postaux/messagers
Total	0.1	0.5	0.7	1.6	1.7	1.4	1.4	1.0	Total

Chart A19. Rate of change, total**Graphique A19. Taux de variation, total****Chart A20. Comparative indicator, total****Graphique A20. Indicateur comparatif, total**



Custom Tabulations

Totalisations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande

TELEPHONE / TÉLÉPHONE

(613) 951-2582

FACSIMILE / TÉLÉCOPIEUR

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

B. Finance, Insurance and Real Estate

B. Finances, assurances et services immobiliers

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere.)

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)

Finance and Insurance

Chartered Banks and Other Deposit-Accepting Institutions (601, 602, 605, 609)

Trust Companies (603)

Credit Unions (604)

Consumer and Business Financing Intermediaries (61)

Life Insurers (631)

Property, Casualty and Other Insurers (6322, 6327, 6329, 633)

Other Financial Intermediaries (6229, 64)

Real Estate

Real Estate Operators, Agents and Brokers (4021, 4022, 4321, 4322)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Chartered Banks and Other Deposit-Accepting Institutions (701, 702, 709)

Trust Companies and Deposit-Accepting Mortgage Companies (703, 704)

Credit Unions (705)

Insurance (73)

Other Financial Intermediaries (71, 72, 74)

Real Estate Operators (except Developers) (75)

Insurance and Real Estate Agents (76)

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)

Finances et assurances

Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts (601, 602, 605, 609)

Sociétés de fiducie (603)

Caisses d'épargne et de crédit (604)

Intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises (61)

Assureurs-vie (631)

Assureurs-biens et risques divers (6322, 6327, 6329, 633)

Autres intermédiaires financiers (6229, 64)

Services immobiliers

Exploitation immobilière, agents et courtiers (4021, 4022, 4321, 4322)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts (701, 702, 709)

Sociétés de fiducie et sociétés de prêt hypothécaire des dépôts (703, 704)

Caisses d'épargne et de crédit (705)

Assurances (73)

Autres intermédiaires financiers (71, 72, 74)

Services immobiliers (sauf les lotisseurs) (75)

Agences d'assurances et agences immobilières (76)

Finance and Insurance

Highlights - 1st Quarter 1996

- Operating revenues increased slightly as sizable increases recorded by chartered banks and credit unions were moderated by declining operating revenues in trust companies, life insurers, consumer and business financing intermediaries. The increase in revenues was accompanied by a small drop in operating expenses, enabling the group as a whole to enjoy increased profitability.
- Assets and liabilities increased, as did equity.
- The group enjoyed another quarter of employment growth, yet at a more modest rate than the previous two quarters.
- The group as a whole displayed a higher average salary, unlike the weak salary growth displayed by the economy as a whole.
- Output reached a new high, passing the \$9 billion mark. Substantial growth in the output of other financial intermediaries, and to a lesser extent, in banks and other deposit-accepting institutions outweighed the significant losses in output sustained by insurance and trust and mortgage companies.

Finances et assurances

Faits saillants - 1^{er} trimestre 1996

- Les recettes d'exploitation augmentent légèrement, les hausses appréciables enregistrées par les banques et les caisses d'épargne et de crédit étant atténuées par les baisses subies par les sociétés de fiducie, les assureurs-vie ainsi que les intermédiaires financiers auprès des consommateurs et des entreprises. L'augmentation des recettes d'exploitation s'accompagne d'une légère baisse des dépenses, ce qui permet à l'ensemble du secteur d'améliorer sa rentabilité.
- L'actif et le passif augmentent, ainsi que l'avoir.
- Le secteur profite d'un nouveau trimestre de croissance de l'emploi, à un taux toutefois plus faible que les deux trimestres précédents.
- Le salaire moyen est globalement plus élevé dans ce secteur, ce qui contraste avec la faible croissance enregistrée dans le reste de l'économie.
- La production atteint un nouveau sommet et dépasse neuf milliards de dollars. Une croissance soutenue de la production des autres intermédiaires financiers et, dans une moindre mesure, des banques et autres institutions de dépôt, compensent les pertes importantes subies par les compagnies d'assurances, les sociétés de fiducie et les sociétés de prêts hypothécaires.

Key Services Indicators
(change from last quarter)

Operating revenues	↑	0.5%
Operating expenses	↓	0.3%
Profit margin *		14.2%
Assets	↑	1.1%
Liabilities	↑	1.1%
Employment **	↑	1.5%
Salaries	↑	1.6%
GDP	↑	1.1%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Indicateurs clés des services
(variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑	0.5 %
Dépenses d'exploitation	↓	0.3 %
Marge bénéficiaire *		14.2 %
Actif	↑	1.1 %
Passif	↑	1.1 %
Emploi **	↑	1.5 %
Rémunération	↑	1.6 %
PIB	↑	1.1 %

* Pourcentage du trimestre

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente

Finance and Insurance

Finances et assurances

Chart B1. Assets

Graphique B1. Actif

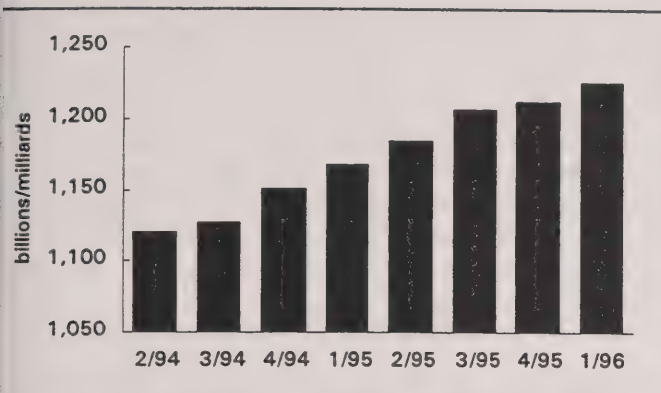


Chart B2. Operating revenues

Graphique B2. Recettes d'exploitation

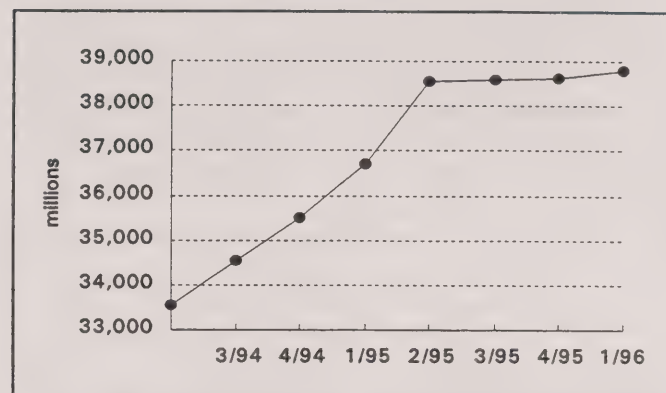


Chart B3. Operating profits

Graphique B3. Bénéfice d'exploitation

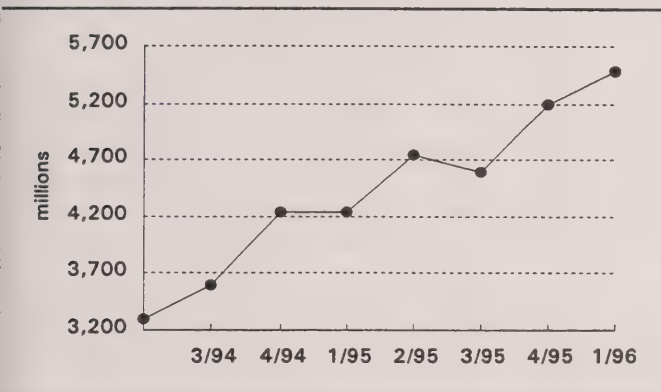


Chart B4. Employment

Graphique B4. Emploi

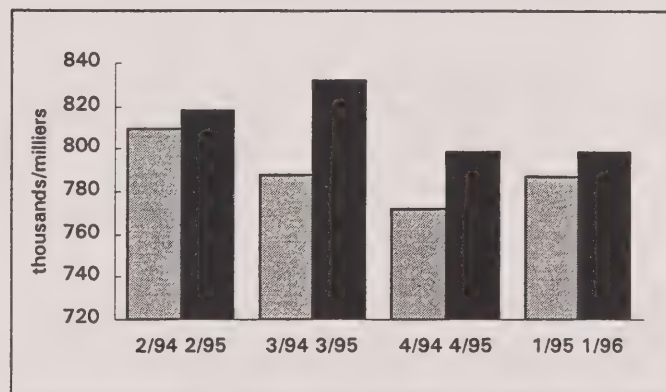


Chart B5. Salaries

Graphique B5. Rémunération

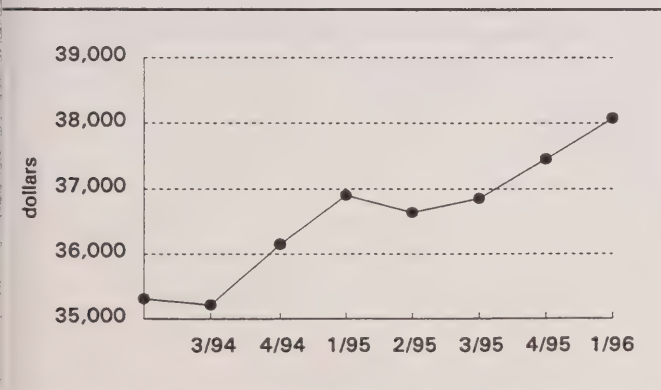
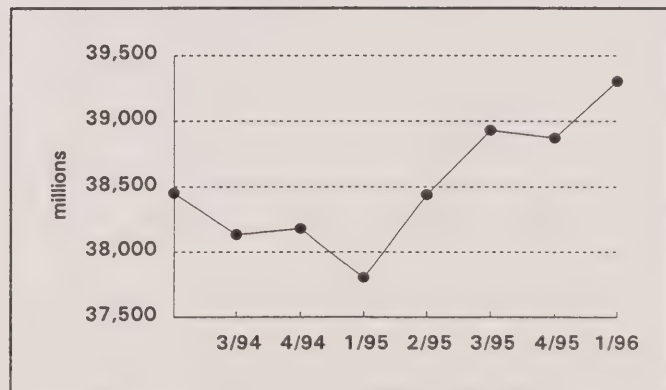


Chart B6. GDP

Graphique B6. PIB



Finance and Insurance, financial statistics

Operating revenues increased slightly this quarter for the finance and insurance group. Sizable increases recorded by chartered banks and credit unions were moderated by declining operating revenues in trust companies, life insurers, consumer and business financing intermediaries. The increase in revenues was accompanied by a small drop in operating expenses, enabling the group as a whole to enjoy increased profitability, as evidenced by higher operating and net profits and an improvement in the profit margin.



Increased holdings of cash and demand deposits portfolio investments and mortgages and other loans all contributed to the rise in assets. Additions to term deposits led to a smaller rise in liabilities. Although share capital decreased somewhat, overall equity increased because of higher retained earnings.

**Real Estate, financial statistics**

Falling operating revenues combined with mounting operating expenses reduced the operating profits of real estate operators, agents and brokers. The industry continued to incur net losses despite the improvement this quarter. However, the profit margin albeit weakened, remained well above the economy average. Liabilities increased proportionately more than assets. The return on capital and the return on equity ratios improved, while the debt to equity ratio worsened.

Finances et assurances - statistiques financières

Les recettes d'exploitation augmentent légèrement ce trimestre pour le secteur des finances et des assurances. Les augmentations appréciables enregistrées par les banques et les institutions de dépôt sont atténuées par la baisse des recettes d'exploitation des sociétés de fiducie, des assureurs-vie et des intermédiaires financiers auprès des consommateurs et des entreprises. L'augmentation des recettes s'accompagne d'une légère baisse des dépenses d'exploitation, ce qui permet au secteur dans son ensemble d'améliorer sa rentabilité, comme en font foi des bénéfices d'exploitation et un bénéfice net plus élevés et l'amélioration de la marge bénéficiaire.



Une augmentation des dépôts en espèces et à vue, des placements et des prêts hypothécaires ou autres concourent à la hausse de l'actif. Le léger relèvement du passif s'explique quant à lui par une augmentation des dépôts à terme. Même si le capital-actions fléchit légèrement, l'avoir global augmente en raison des bénéfices non répartis plus élevés.

**Immobiliers - statistiques financières**

Des recettes d'exploitation à la baisse combinées à des dépenses d'exploitation à la hausse entraînent une réduction des bénéfices d'exploitation des exploitants, des agents et des courtiers immobiliers. La branche continue de subir des pertes nettes, en dépit des améliorations enregistrées ce trimestre. Toutefois, la marge bénéficiaire, bien que légèrement plus faible, se maintient bien au-dessus des moyennes enregistrées dans le reste de l'économie. Le passif augmente proportionnellement plus que l'actif. Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir s'améliorent, tandis que celui de la dette à l'avoir se détériore.

**Table B1. Finance and Insurance,
financial statistics****Tableau B1. Finances et assurances,
statistiques financières**

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	33,549	34,538	35,516	36,702	38,544	38,594	38,618	38,792	Recettes d'exploitation
Operating expenses	30,258	30,937	31,275	32,462	33,795	34,000	33,419	33,304	Dépenses d'exploitation
Operating profit	3,291	3,601	4,241	4,240	4,749	4,594	5,199	5,488	Bénéfice d'exploitation
Net profit	946	1,180	1,425	1,659	2,023	1,602	2,277	2,429	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	1,120,074	1,126,912	1,150,077	1,167,503	1,184,481	1,206,115	1,212,410	1,225,876	Actif
Liabilities	1,009,779	1,015,621	1,038,630	1,055,307	1,071,187	1,092,261	1,097,519	1,109,644	Passif
Equity	110,295	111,291	111,447	112,196	113,294	113,854	114,891	116,232	Avoir
Share capital	51,467	51,302	61,543	51,467	51,283	50,589	50,399	50,199	Capital-actions
Retained earnings	53,271	54,482	54,451	55,329	56,469	57,572	59,057	60,620	Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	2.1	2.9	2.8	3.3	5.0	0.1	0.1	0.5	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3.1	2.2	1.1	3.8	4.1	0.6	-1.7	-0.3	Dépenses d'exploitation
Assets	2.0	0.6	2.1	1.5	1.5	1.8	0.5	1.1	Actif
Liabilities	2.0	0.6	2.3	1.6	1.5	2.0	0.5	1.1	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.34	4.74	5.46	5.93	6.75	5.91	7.20	7.59	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	3.44	4.24	5.12	5.91	7.14	5.63	7.93	8.36	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	9.81	10.43	11.94	11.55	12.32	11.90	13.46	14.15	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.871	0.870	0.856	0.854	0.865	0.873	0.856	0.841	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-1.9	0.4	1.0	1.8	5.4	-0.1	-0.3	-2.4	Recettes d'exploitation
Profit margin	4.3	4.3	5.2	4.8	5.4	5.1	6.7	8.1	Marge bénéficiaire

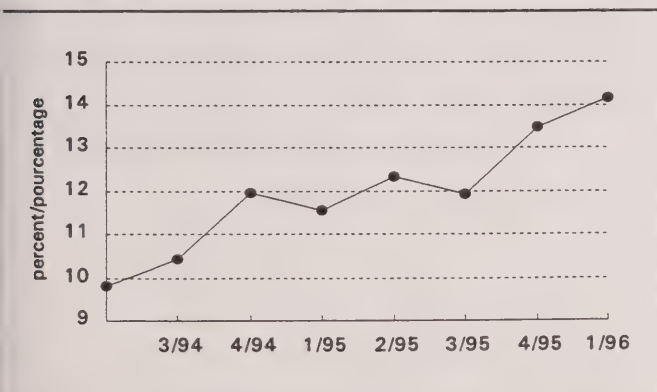
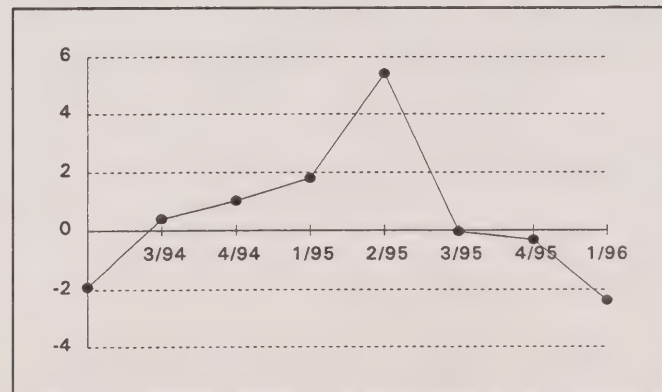
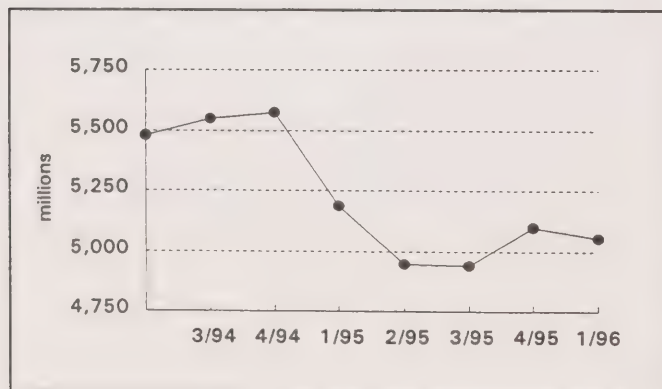
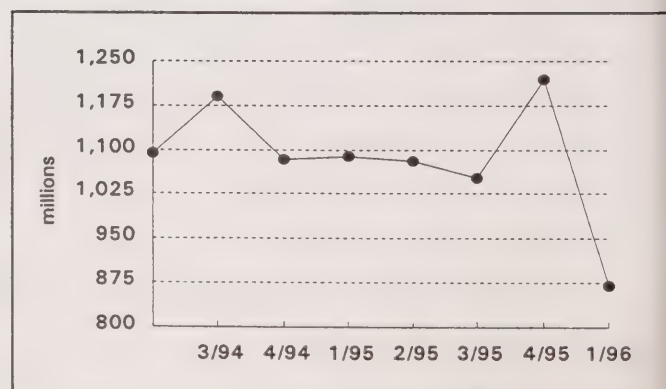
Chart B7. Profit margin**Graphique B7. Marge bénéficiaire****Chart B8. Comparative indicator, operating revenues****Graphique B8. Indicateur comparatif, recettes d'exploitation**

Table B2. Real estate operators, agents and brokers, financial statistics**Tableau B2. Exploitation immobilière, agents et courtiers, statistiques financières**

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
millions									
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,478	5,545	5,570	5,185	4,947	4,943	5,098	5,055	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4,385	4,355	4,486	4,097	3,866	3,890	3,878	4,185	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,093	1,190	1,084	1,088	1,081	1,053	1,220	870	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-263	-242	-354	0	-229	-341	-403	-123	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	95,791	95,573	94,784	94,492	92,854	92,746	91,561	92,610	Actif
Liabilities	83,818	84,383	84,238	84,480	85,530	78,437	78,138	79,905	Passif
Equity	11,956	11,188	10,546	10,012	9,324	14,310	13,423	12,705	Avoir
Share capital	13,354	13,233	13,430	13,528	13,571	13,922	13,987	13,779	Capital-actions
Retained earnings	-4,382	-5,038	-5,930	-6,561	-7,250	-2,973	-3,957	-4,348	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-0.9	1.2	0.5	-6.9	-4.6	-0.1	3.1	-0.8	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-1.7	-0.7	3.0	-8.7	-5.6	0.6	-0.3	7.9	Dépenses d'exploitation
Assets	-1.9	-0.2	-0.8	-0.3	-1.7	-0.1	-1.3	1.1	Actif
Liabilities	-1.7	0.7	-0.2	0.3	1.2	-8.3	-0.4	2.3	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	3.14	3.40	3.12	4.84	3.42	2.97	2.87	4.32	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-8.66	-8.22	-13.28	-0.01	-9.81	-9.53	-12.02	-3.86	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	19.96	21.46	19.46	20.99	21.86	21.30	23.93	17.21	Marge bénéficiaire
Debt to equity	5.967	6.375	6.690	7.008	7.393	4.629	4.886	5.257	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-4.9	-1.3	-1.4	-8.5	-4.2	-0.3	2.8	-3.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	14.4	15.3	12.8	14.2	14.9	14.5	17.2	11.1	Marge bénéficiaire

Chart B9. Operating revenues**Graphique B9. Recettes d'exploitation****Chart B10. Operating profit****Graphique B10. Marge bénéficiaire**

Finance and Insurance, industrial detail

Finances et assurances - résultats détaillés

Chartered banks and other deposit-accepting institutions account for more than half of total assets and more than one-third of operating revenues of this industrial group. The second largest individual industry, life insurers, accounts for almost one quarter of operating revenues and about 14% of assets.

Les banques à charte et les autres institutions de dépôt représentent plus de la moitié de l'ensemble de l'actif et plus du tiers des recettes d'exploitation de ce secteur d'activité. La deuxième branche en importance, l'assurance-vie, compte pour près du quart des recettes d'exploitation et pour 14 % environ de l'actif.

The operating revenues of chartered banks and other deposit-accepting institutions reached record levels this quarter, following last quarter's decline. Increased interest revenue from bonds and dividends accounted for most of the rise. Operating expenses increased somewhat as well, following moderately higher interest payments on term deposits. This resulted in a substantial increase in operating profits as well as in the profit margin.

Après un recul le trimestre précédent, les recettes d'exploitation des banques et des autres institutions de dépôt atteignent un niveau record ce trimestre. La plus grande partie de la hausse s'explique par une progression des recettes au titre des intérêts sur les obligations et par des dividendes plus élevés. Les dépenses d'exploitation augmentent cependant aussi quelque peu, consécutivement au paiement d'intérêts modérément plus élevés sur les dépôts à terme. Il s'ensuit donc une amélioration appréciable des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire.

Increased holdings of term deposits, treasury bills and mortgages raised the level of assets. This was balanced, on the liabilities side, by rising demand and term deposits. All of the selected ratios improved with the exception of the debt to equity ratio. The profit margin remained well above the economy average.

La hausse de l'actif s'explique par des portefeuilles de dépôts à terme, de bons du Trésor et de prêts hypothécaires plus fournis. Du côté du passif, l'augmentation des dépôts à vue et des dépôts à terme équilibre toutefois la situation. Tous les ratios choisis se relèvent à l'exception du ratio d'endettement. Enfin, la marge bénéficiaire reste nettement au-dessus de la moyenne de l'ensemble de l'économie.

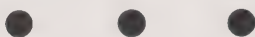
It was the third quarter in a row of falling operating revenues for trust companies. As this coincided with escalating operating expenses, it led to reduced profitability for the industry. The return on capital and the return on equity ratios as well as the profit margin all declined substantially. Assets and liabilities remained virtually unchanged from last quarter.

Pour un troisième trimestre consécutif, les sociétés de fiducie doivent composer avec un faiblissement de leurs revenus d'exploitation. La rentabilité de ce secteur s'effrite, car à cette baisse s'ajoute l'escalade des dépenses d'exploitation. Le ratio du rendement des capitaux employés et celui du rendement de l'avoir fléchissent de façon notable, à l'instar de la marge bénéficiaire. Le passif et l'actif restent virtuellement inchangés par rapport au trimestre antérieur.

Higher interest revenues from bonds, mortgages and consumer loans boosted operating revenues for credit unions this quarter. Higher interest payments on demand and term deposits increased operating expenses as well, though to a lesser degree, resulting in a small increase

Les intérêts plus élevés perçus sur les obligations, les prêts hypothécaires et les prêts à la consommation gonflent les recettes d'exploitation des caisses d'épargne et de crédit au cours du trimestre. Les paiements d'intérêt plus importants sur les dépôts à vue et à terme accroissent

in operating profits and a slight improvement in the profit margin. Both assets and liabilities increased by the same rate. Only the return on equity ratio worsened.



Consumer and business financing intermediaries faced declining operating revenues for the first time in almost two years, following from reduced interest revenue from bonds, mortgages and business loans. This, in combination with higher operating expenses, produced a drop in operating and net profits and weakened the profit margin. Both assets and liabilities decreased this quarter.



A reduction in operating expenses combined with a more modest decline in operating revenues led to greater operating profits for life insurers this quarter. The profit margin remained above the economy average for the second quarter in a row. All of the remaining selected ratios worsened, with the exception of the debt to equity ratio which improved marginally.

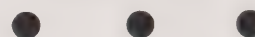


Increased gains on sales of securities combined with interest revenue from bonds raised operating revenues for the property and casualty insurance industry this quarter. Operating expenses increased as well, but to a lesser extent, leading to an increase in operating profits, net profits and the profit margin. Although this was the fifth consecutive quarter of revenue growth for the industry, it was the first quarter in more than a year where revenue growth fell below that of the economy average.

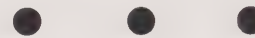


Other financial intermediaries saw a slight drop in operating revenues this quarter. Operating expenses declined to a greater extent, increasing the profitability of the industry. The profit margin remained well above the economy average.

parallèlement les dépenses d'exploitation, mais dans une moindre mesure, ce qui se traduit par un léger redressement des bénéfices d'exploitation et une petite amélioration de la marge bénéficiaire. L'actif et le passif progressent au même rythme. Le seul ratio à se détériorer est celui du rendement de l'avoir.



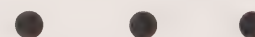
Pour la première fois en près de deux ans, les intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises sont aux prises avec un fléchissement des revenus d'exploitation, attribuable aux intérêts moins élevés réalisés sur les obligations, les prêts hypothécaires et les prêts aux entreprises. Si on ajoute à cela des dépenses d'exploitation plus lourdes, il s'ensuit un recul des bénéfices d'exploitation et du bénéfice net, ce qui ébranle la marge bénéficiaire. L'actif et le passif faiblissent tous les deux au cours du trimestre.



La réduction des dépenses d'exploitation et un recul moins marqué des recettes d'exploitation expliquent pourquoi les assureurs-vie signalent des bénéfices d'exploitation plus importants ce trimestre. La marge bénéficiaire demeure au-dessus de la moyenne de l'ensemble de l'économie pour un deuxième trimestre d'affilée. En revanche, tous les ratios sélectionnés perdent du terrain, à l'exception du ratio de la dette à l'avoir, qui s'améliore de façon minime.



Au cours du trimestre, les assureurs-biens et risques divers profitent pour leur part d'une hausse des revenus d'exploitation grâce aux gains plus intéressants résultant de la vente de titres et aux intérêts plus élevés sur les obligations. Les dépenses d'exploitation s'accroissent elles aussi, mais un peu moins, ce qui débouche sur un relèvement des bénéfices d'exploitation, des bénéfices nets et de la marge bénéficiaire. Bien qu'il s'agisse du cinquième trimestre consécutif au cours duquel ce groupe voit croître ses revenus, pour le premier trimestre en plus d'un an, cette croissance est inférieure à la moyenne de l'ensemble de l'économie.



Les autres intermédiaires financiers se heurtent à une légère baisse de leurs recettes d'exploitation pendant le trimestre. Les dépenses d'exploitation reculent davantage, ce qui accroît la rentabilité du secteur. Enfin, la marge bénéficiaire reste nettement supérieure à la moyenne de l'ensemble de l'économie.

Table B3. Chartered banks and other deposit accepting institutions, financial statistics**Tableau B3. Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts, statistiques financières**

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
millions									
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	11,032	11,544	12,318	12,734	14,134	14,467	14,327	14,789	Recettes d'exploitation
Operating expenses	10,062	10,358	10,496	10,963	12,229	12,397	12,242	12,276	Dépenses d'exploitation
Operating profit	970	1,186	1,822	1,771	1,905	2,070	2,085	2,513	Bénéfice d'exploitation
Net profit	255	583	816	853	920	837	888	1,101	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	620,841	631,088	652,195	659,044	667,276	680,134	694,065	701,383	Actif
Liabilities	580,885	590,293	610,621	616,764	624,015	636,540	649,992	657,245	Passif
Equity	39,956	40,796	41,574	42,281	43,261	43,594	44,072	44,138	Avoir
Share capital	24,015	24,075	24,395	24,184	24,563	24,221	24,028	23,932	Capital-actions
Retained earnings	15,387	16,048	16,561	17,526	18,106	18,770	19,461	19,622	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	2.6	4.6	6.7	3.4	11.0	2.4	-1.0	3.2	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3.7	2.9	1.3	4.4	11.5	1.4	-1.3	0.3	Dépenses d'exploitation
Assets	4.4	1.7	3.3	1.1	1.2	1.9	2.0	1.1	Actif
Liabilities	4.7	1.6	3.4	1.0	1.2	2.0	2.1	1.1	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	3.81	5.74	7.89	8.10	8.84	8.68	9.19	10.3	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	2.55	5.72	7.85	8.07	8.50	7.68	8.06	9.98	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	8.79	10.28	14.79	13.91	13.48	14.31	14.55	16.99	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.561	0.597	0.524	0.505	0.498	0.501	0.476	0.478	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	15.538	15.469	15.688	15.587	15.424	15.602	15.748	15.891	Ratio du capital
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-1.4	2.1	4.9	1.8	11.4	2.2	-1.3	0.4	Recettes d'exploitation
Profit margin	3.3	4.2	8.1	7.2	6.6	7.5	7.8	10.9	Marge bénéficiaire

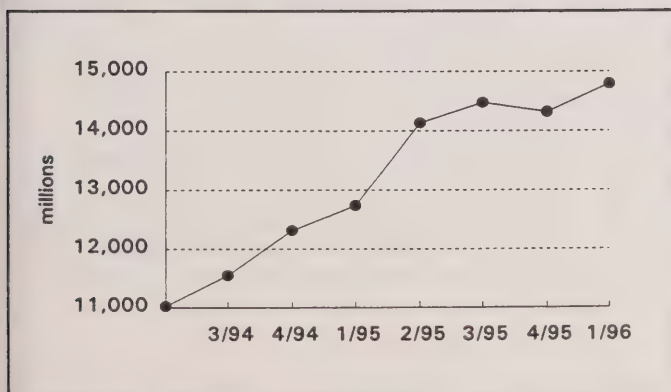
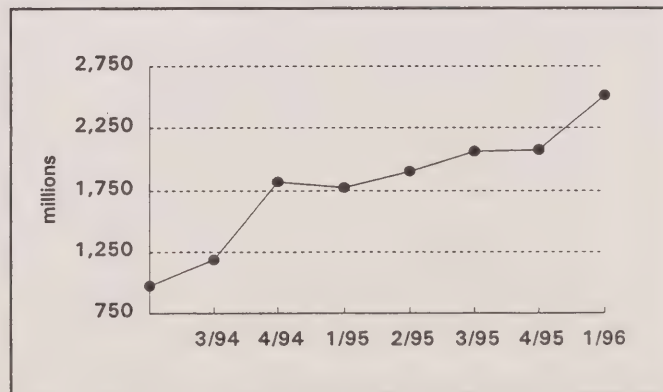
Chart B11. Operating revenues**Graphique B11. Recettes d'exploitation****Chart B12. Operating profit****Graphique B12. Marge bénéficiaire**

Table B4. Trust companies, financial statistics

Tableau B4. Sociétés de fiducie, statistiques financières

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,499	1,536	1,566	1,625	1,689	1,667	1,598	1,508	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,416	1,430	1,450	1,577	1,587	1,817	1,360	1,422	Dépenses d'exploitation
Operating profit	83	106	116	48	102	-150	238	86	Bénéfice d'exploitation
Net profit	1	-1	-37	-34	19	-277	152	30	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	71,147	71,384	71,093	71,625	72,082	71,136	67,851	67,855	Actif
Liabilities	67,544	67,914	67,879	68,338	68,769	68,014	64,912	64,932	Passif
Equity	3,603	3,470	3,213	3,287	3,313	3,121	2,939	2,923	Avoir
Share capital	2,873	2,872	2,825	2,880	2,865	2,749	2,328	2,175	Capital-actions
Retained earnings	593	555	346	358	401	175	569	707	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-15.2	2.5	2.0	3.8	3.9	-1.3	-4.1	-5.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-17.0	1.0	1.4	8.8	0.6	14.5	-25.2	4.6	Dépenses d'exploitation
Assets	-13.3	0.3	-0.4	0.7	0.6	-1.3	-4.6	0.0	Actif
Liabilities	-13.2	0.5	-0.1	0.7	0.6	-1.1	-4.6	0.0	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.98	2.47	0.03	0.51	4.86	-20.79	15.31	3.29	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	0.15	-0.16	-4.63	-4.10	2.31	-35.47	20.66	4.10	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	5.56	6.88	7.44	2.95	6.02	-8.98	14.90	5.69	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.326	0.371	0.497	0.540	0.523	0.573	0.631	0.873	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	19.744	20.573	22.124	21.793	21.757	22.789	23.084	23.211	Ratio du capital
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-19.2	-0.1	0.1	2.2	4.3	-1.5	-4.5	-8.5	Recettes d'exploitation
Profit margin	0.0	0.8	0.7	-3.8	-0.9	-15.8	8.1	-0.4	Marge bénéficiaire

Chart B13. Operating revenues

Graphique B13. Recettes d'exploitation

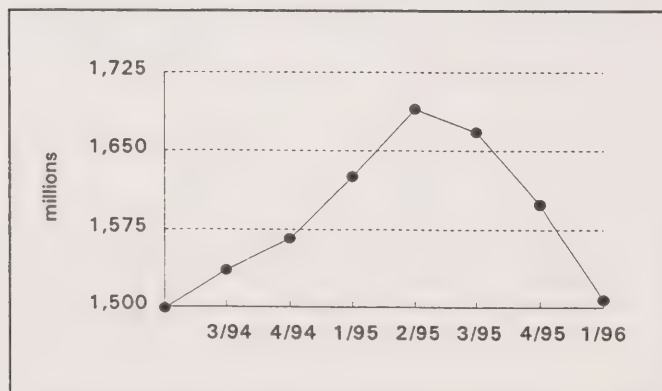


Chart B14. Operating profit

Graphique B14. Marge bénéficiaire

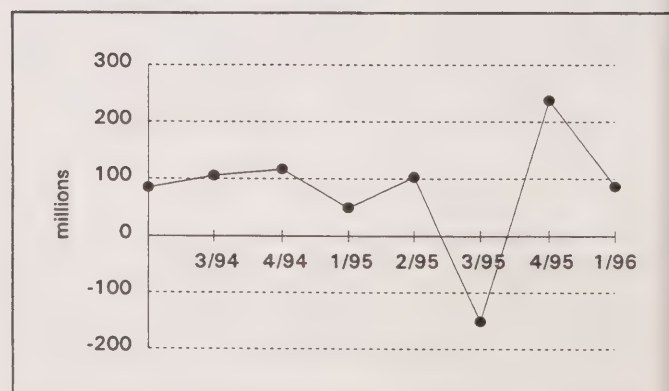


Table B5. Credit unions, financial statistics

Tableau B5. Caisses d'épargne et de crédit, statistiques financières

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,288	2,397	2,441	2,679	2,848	2,755	2,816	2,852	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,955	2,067	2,108	2,328	2,475	2,446	2,490	2,506	Dépenses d'exploitation
Operating profit	333	330	333	351	373	309	326	346	Bénéfice d'exploitation
Net profit	156	154	161	180	199	160	175	168	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	116,878	116,636	117,485	120,174	122,284	123,432	124,409	125,886	Actif
Liabilities	109,269	108,938	109,994	112,682	114,690	115,781	116,682	118,097	Passif
Equity	7,609	7,698	7,498	7,479	7,593	7,651	7,727	7,789	Avoir
Share capital	3,556	3,479	3,211	3,116	3,088	3,027	3,048	2,988	Capital-actions
Retained earnings	4,050	4,215	4,276	4,360	4,503	4,621	4,676	4,799	Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	3.3	4.8	1.8	9.8	6.3	-3.3	2.2	1.3	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3.2	5.7	2.0	10.4	6.3	-1.2	1.8	0.6	Dépenses d'exploitation
Assets	2.0	-0.2	0.7	2.3	1.8	0.9	0.8	1.2	Actif
Liabilities	2.0	-0.3	1.0	2.4	1.8	1.0	0.8	1.2	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	7.99	7.75	7.71	9.00	9.89	7.74	7.94	8.22	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	8.18	8.00	8.60	9.55	10.49	8.46	9.05	8.60	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	14.57	13.77	13.66	13.10	13.09	11.23	11.57	12.14	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.813	0.815	0.875	0.785	0.679	0.744	0.782	0.778	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	15.360	15.152	15.685	16.069	16.104	16.133	16.100	16.161	Ratio du capital
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-0.7	2.2	0.0	8.2	6.7	-3.5	1.8	-1.6	Recettes d'exploitation
Profit margin	9.1	7.7	7.0	6.4	6.2	4.4	4.8	6.1	Marge bénéficiaire

Chart B15. Operating revenues

Graphique B15. Recettes d'exploitation

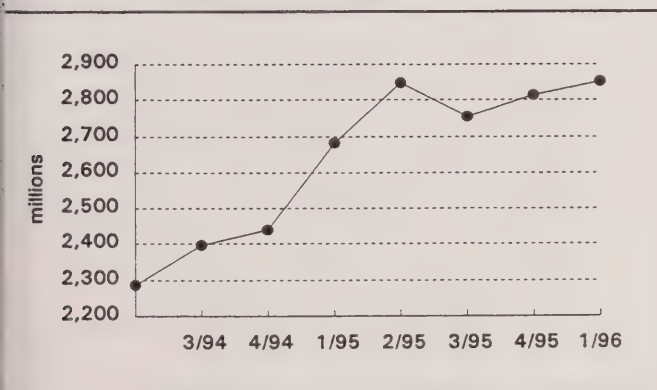


Chart B16. Operating profit

Graphique B16. Marge bénéficiaire

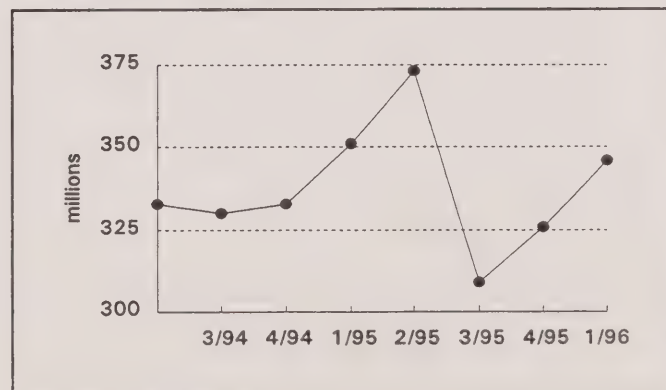


Table B6. Consumer and business financing, intermediaries, financial statistics**Tableau B6. Intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises, statistiques financières**

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,803	1,960	2,106	2,159	2,265	2,319	2,344	2,280	Recettes d'exploitation
Operating expenses	982	1,106	1,200	1,239	1,246	1,249	1,305	1,311	Dépenses d'exploitation
Operating profit	821	854	906	920	1,019	1,070	1,039	969	Bénéfice d'exploitation
Net profit	65	-2	162	124	179	216	180	171	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	60,157	60,904	64,650	62,591	64,494	64,695	66,444	66,228	Actif
Liabilities	50,892	51,618	54,786	52,994	55,497	55,540	57,022	56,598	Passif
Equity	9,265	9,286	9,864	9,597	8,997	9,155	9,422	9,631	Avoir
Share capital	8,571	8,658	9,080	8,863	8,211	8,242	8,570	8,761	Capital-actions
Retained earnings	-752	-810	-733	-802	-820	-761	-740	-770	Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-1.5	8.7	7.4	2.5	4.9	2.4	1.1	-2.7	Recettes d'exploitation
Operating expenses	7.1	12.6	8.5	3.3	0.6	0.2	4.5	0.5	Dépenses d'exploitation
Assets	2.5	1.2	6.2	-3.2	3.0	0.3	2.7	-0.3	Actif
Liabilities	0.8	1.4	6.1	-3.3	4.7	0.1	2.7	-0.7	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.83	4.15	5.27	5.13	5.67	5.69	5.34	5.86	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	2.81	-0.10	6.56	5.15	7.95	9.46	7.64	7.09	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	45.56	43.55	43.02	42.62	45.02	46.15	44.33	42.50	Marge bénéficiaire
Debt to equity	4.713	4.761	4.762	4.712	5.283	5.156	5.139	4.988	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-5.5	6.2	5.6	1.0	5.3	2.2	0.7	-5.6	Recettes d'exploitation
Profit margin	40.0	37.4	36.3	35.9	38.1	39.3	37.6	36.4	Marge bénéficiaire

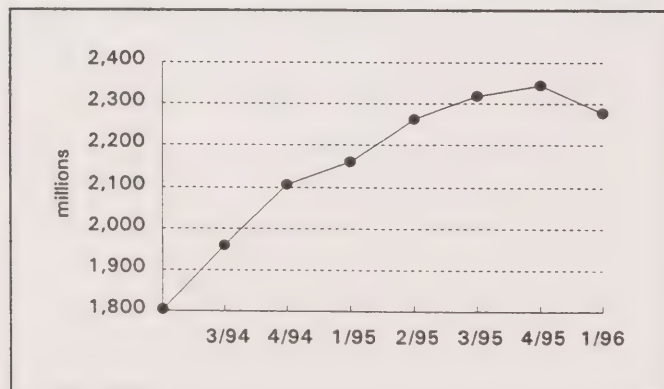
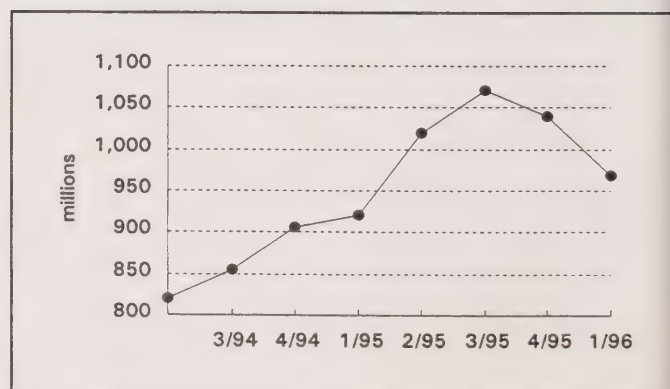
Chart B17. Operating revenues**Graphique B17. Recettes d'exploitation****Chart B18. Operating profit****Graphique B18. Marge bénéficiaire**

Table B7. Life insurers, financial statistics

Tableau B7. Assureurs-vie, statistiques financières

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	9,023	9,266	9,395	9,732	9,585	9,141	9,121	8,883	Recettes d'exploitation
Operating expenses	8,631	8,775	9,005	9,348	9,103	8,715	8,400	8,114	Dépenses d'exploitation
Operating profit	392	491	390	384	482	426	721	769	Bénéfice d'exploitation
Net profit	161	206	-1	156	273	244	574	540	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	158,220	159,833	160,271	163,162	164,176	166,162	168,021	171,075	Actif
Liabilities	133,224	134,403	135,181	137,561	138,583	140,157	141,194	143,526	Passif
Equity	2,501	2,492	2,317	2,293	2,156	2,167	2,163	2,227	Avoir
Share capital	2,501	2,492	2,317	2,293	2,156	2,167	2,163	2,227	Capital-actions
Retained earnings	21,792	22,264	22,093	22,624	22,783	23,202	24,044	24,613	Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	9.9	2.7	1.4	3.6	-1.5	-4.6	-0.2	-2.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	11.4	1.7	2.6	3.8	-2.6	-4.3	-3.6	-3.4	Dépenses d'exploitation
Assets	1.0	1.0	0.3	1.8	0.6	1.2	1.1	1.8	Actif
Liabilities	0.4	0.9	0.6	1.8	0.7	1.1	0.7	1.7	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.65	3.20	0.46	2.73	4.19	3.70	7.92	7.42	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	2.57	3.24	-0.01	2.44	4.26	3.76	8.55	7.84	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	4.34	5.30	4.15	3.95	5.03	4.66	7.91	8.66	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.177	0.170	0.149	0.175	0.174	0.190	0.176	0.174	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.724	0.682	0.626	0.667	0.668	0.668	0.769	0.713	Ratio des sinistres aux primes
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	5.9	0.1	-0.4	2.0	-1.1	-4.8	-0.6	-5.5	Recettes d'exploitation
Profit margin	-1.2	-0.8	-2.6	-2.8	-1.9	-2.2	1.2	2.6	Marge bénéficiaire

Chart B19. Operating revenues

Graphique B19. Recettes d'exploitation

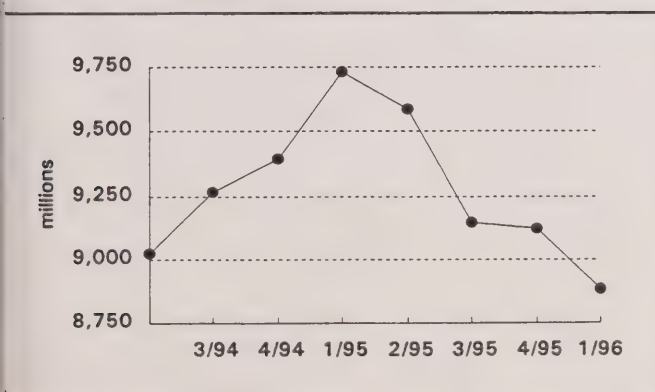


Chart B20. Operating profit

Graphique B20. Marge bénéficiaire

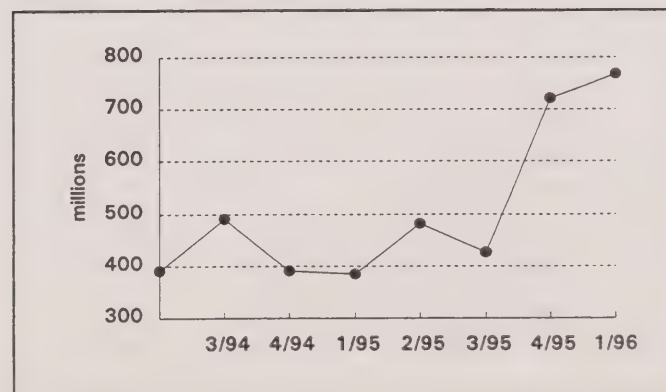


Table B8. Property, casualty and other insurers, financial statistics

Tableau B8. Assureurs-biens et risques divers, statistiques financières

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,579	5,640	5,586	5,736	5,895	5,978	6,198	6,275	Recettes d'exploitation
Operating expenses	5,286	5,349	5,229	5,227	5,343	5,470	5,745	5,815	Dépenses d'exploitation
Operating profit	293	291	357	509	552	508	453	460	Bénéfice d'exploitation
Net profit	199	167	287	371	384	362	275	325	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	41,769	42,711	42,722	42,696	44,605	45,138	45,539	46,217	Actif
Liabilities	29,074	29,810	29,919	29,801	31,301	31,652	32,230	32,451	Passif
Equity	12,696	12,902	12,803	12,894	13,304	13,486	13,308	13,765	Avoir
Share capital	2,642	2,670	2,702	2,996	3,014	2,996	3,110	3,107	Capital-actions
Retained earnings	9,088	9,260	9,178	9,051	9,451	9,652	9,339	8,864	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-1.9	1.1	-1.0	2.7	2.8	1.4	3.7	1.2	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-2.8	1.2	-2.2	0.0	2.2	2.4	5.0	1.2	Dépenses d'exploitation
Assets	1.9	2.3	0.0	-0.1	4.5	1.2	0.9	1.5	Actif
Liabilities	1.7	2.5	0.4	-0.4	5.0	1.1	1.8	0.7	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.85	4.88	8.11	10.45	10.40	9.81	7.51	8.65	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	6.28	5.17	8.97	11.51	11.54	10.73	8.27	9.44	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	5.25	5.17	6.40	8.88	9.37	8.51	7.31	7.34	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.159	0.160	0.159	0.153	0.157	0.149	0.150	0.147	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.708	0.755	0.754	0.719	0.691	0.742	0.779	0.774	Ratio des sinistres aux primes
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-5.9	-1.5	-2.8	1.1	3.2	1.2	3.3	-1.6	Recettes d'exploitation
Profit margin	-0.3	-0.9	-0.3	2.1	2.5	1.7	0.6	1.3	Marge bénéficiaire

Chart B21. Operating revenues

Graphique B21. Recettes d'exploitation

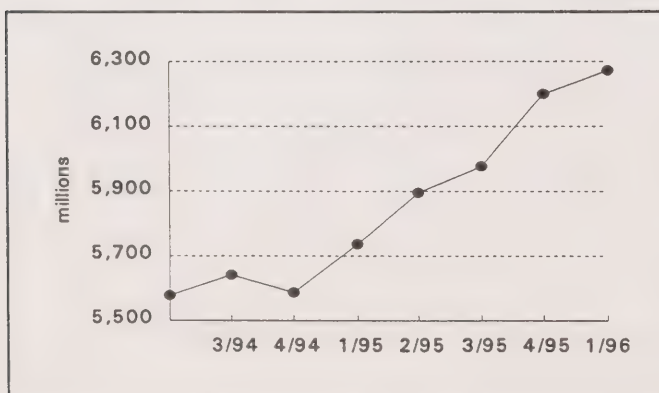


Chart B22. Operating profit

Graphique B22. Marge bénéficiaire

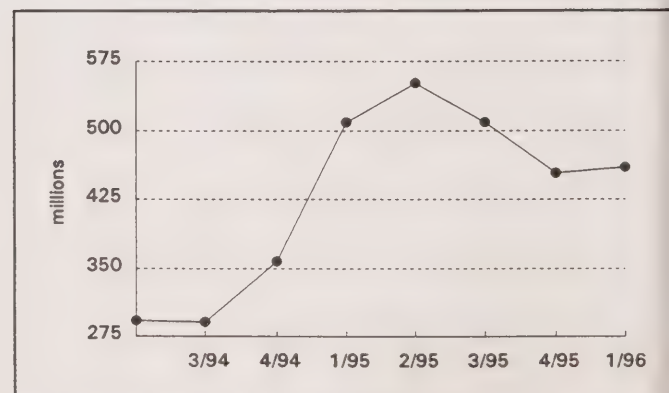


Table B9. Other financial intermediaries,
financial statisticsTableau B9. Autres intermédiaires financiers,
statistiques financières

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,325	2,194	2,104	2,038	2,128	2,267	2,215	2,205	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,927	1,851	1,788	1,781	1,813	1,908	1,878	1,860	Dépenses d'exploitation
Operating profit	398	343	316	257	315	359	337	345	Bénéfice d'exploitation
Net profit	110	74	37	9	49	59	33	95	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	51,061	44,355	41,661	48,211	49,564	55,418	46,082	47,232	Actif
Liabilities	38,892	32,645	30,249	37,154	38,332	44,576	35,486	36,795	Passif
Equity	12,169	11,710	11,412	11,057	11,232	10,842	10,595	10,437	Avoir
Share capital	7,309	7,056	7,014	7,134	7,385	7,187	7,151	7,011	Capital-actions
Retained earnings	3,114	2,950	2,730	2,212	2,045	1,913	17,107	1,810	Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-3.3	-5.6	-4.1	-3.1	4.4	6.5	-2.3	-0.5	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-0.6	-3.9	-3.4	-0.4	1.8	5.2	-1.6	-1.0	Dépenses d'exploitation
Assets	1.1	-13.1	-6.1	15.7	2.8	11.8	-16.8	2.5	Actif
Liabilities	0.9	-16.1	-7.3	22.8	3.2	16.3	-20.4	3.7	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.04	3.90	3.62	2.99	3.59	3.81	3.34	4.47	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	3.67	2.54	1.30	0.33	1.76	2.19	1.25	3.65	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	17.12	15.64	15.04	12.61	14.79	15.84	15.20	15.64	Marge bénéficiaire
Debt to equity	1.330	1.226	1.116	1.371	1.379	1.474	1.353	1.269	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-7.3	-8.2	-5.9	-4.7	4.8	6.3	-2.7	-3.3	Recettes d'exploitation
Profit margin	11.6	9.5	8.3	5.9	7.9	9.0	8.4	9.6	Marge bénéficiaire

Chart B23. Operating revenues

Graphique B23. Recettes d'exploitation

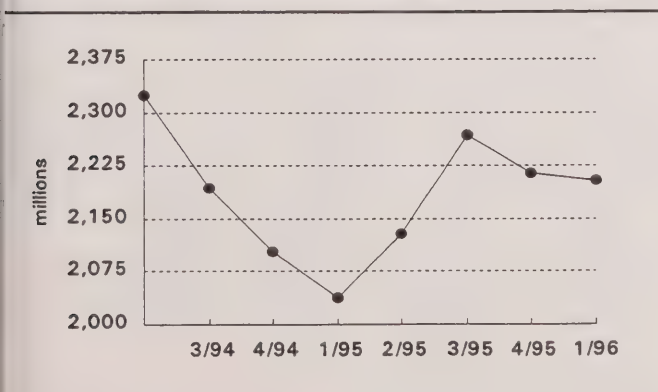
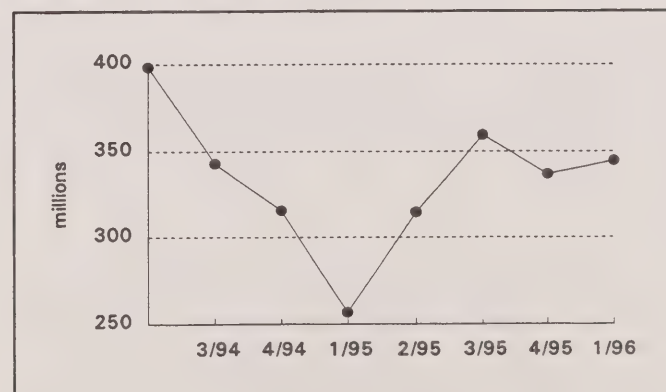


Chart B24. Operating profit

Graphique B24. Marge bénéficiaire



Finance, Insurance and Real Estate, employment

Almost 20% of the group's employment is concentrated in banks and other deposit-accepting institutions. Insurance and real estate agents employ about 16% of the workers in the group, while the insurance and the real estate operators industries are employers to 17% and 16% of the group's workers, respectively. About 84% of the jobs are full-time. Self employment exceeds 10% of the total.

The finance, insurance and real estate group enjoyed another quarter of employment growth, yet at a more modest rate than the previous two quarters. This does not reveal, however, the various patterns of change displayed by the individual industries. Substantial gains in employment in credit unions, real estate operators and insurance and real estate agents more than offset employment losses sustained by trust and mortgage companies, insurance, banks and other deposit-accepting institutions and other financial intermediaries.

Credit unions experienced record growth this quarter, expanding by 16 thousand jobs as compared to the first quarter 1995. This growth is particularly impressive given the industry's poor employment performance throughout most of 1995. Real estate operators and insurance and real estate agents displayed large employment gains as well, adding 14 thousand and 12 thousand jobs respectively. Banks and other deposit-accepting institutions faced a second quarter of significant employment declines.

Employment growth in this industrial group stemmed from both full-time and part-time job creation. The number of self-employed grew as well, climbing by another 14 thousand in addition to last quarter's tremendous growth.

Employment growth in this group was marginally higher than that of the economy as a whole. Although full-time employment growth exceeded the economy average, part-time employment growth fell short. By contrast, self-employment growth surpassed the economy average by a wide margin for the third quarter in a row.

Finances, assurances et services immobiliers - emploi

Près de 20 % des emplois dans ce secteur sont concentrés dans les banques et dans les autres institutions de dépôt. Les agents d'assurance et immobiliers représentent environ 16 % des travailleurs de ce groupe, tandis que les secteurs des exploitants de sociétés d'assurance et de sociétés immobilières emploient respectivement 17 % et 16 % de l'effectif de cette branche. Environ 84 % de ces emplois sont à temps plein. Le travail autonome représente plus de 10 % du total.

Ce trimestre encore, les branches des finances, des assurances et des affaires immobilières profitent d'une croissance de l'emploi, même si elle est plus modeste que celle des deux trimestres antérieurs. Cette croissance cache néanmoins les changements que traversent les différents secteurs. Ainsi, les gains appréciables enregistrés par les caisses d'épargne et de crédit, les services immobiliers et les agents d'assurance et immobiliers font plus que compenser les pertes accusées par les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires, les assureurs, les banques et les autres institutions de dépôt, ainsi que les autres intermédiaires financiers.

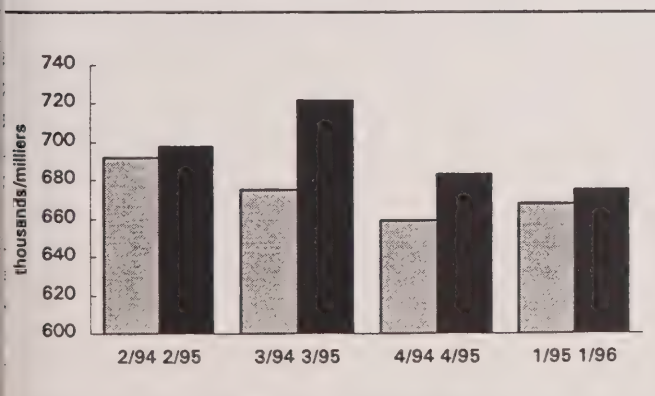
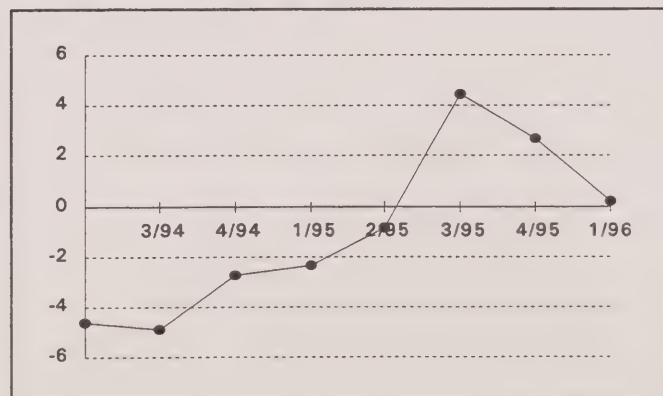
Les caisses d'épargne et de crédit enregistrent une croissance record au cours du trimestre, avec un gain de 16 000 emplois par rapport au premier trimestre de 1995. Pareille expansion impressionne étant donné la piètre performance démontrée par ce secteur au titre de l'emploi durant la majeure partie de 1995. Les exploitants de sociétés immobilières et les agents d'assurance et immobiliers rapportent eux aussi une amélioration importante de l'emploi, soit la création de 14 000 et de 12 000 emplois, respectivement. Par contre, les banques et les autres institutions de dépôt se heurtent à une baisse sensible de l'emploi pour un deuxième trimestre consécutif.

La croissance de l'emploi dans cette branche d'activité résulte de la création d'emplois à temps plein et à temps partiel. Cependant, le travail autonome prend lui aussi de l'expansion puisqu'on recense 14 000 emplois en plus du nombre exceptionnel d'emplois créés le trimestre antérieur.

L'emploi dans cette branche s'est accru légèrement plus que dans l'ensemble de l'économie. Bien que la croissance de l'emploi à temps plein dépasse la moyenne de l'ensemble de l'économie, il n'en va pas autant pour l'emploi à temps partiel. Enfin, le travail autonome surpasse nettement la moyenne nationale pour un troisième trimestre d'affilée.

Table B10. Finance, insurance and real estate, employment**Tableau B10. Finances, assurances et services, immobiliers, emploi**

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	thousands - milliers								
Employment									Emploi
Banks and other	222	221	231	239	245	238	217	225	Banques et autres
Trust/mortgage	21	18	21	21	23	30	27	19	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	64	55	45	42	47	54	51	58	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	145	136	134	142	148	155	145	132	Assurances
Other financial	83	84	90	87	86	87	80	83	Autres interm. financiers
Real estate operators	119	118	112	114	117	123	129	131	Services immobiliers
Insurance/real est. agents	157	156	140	141	152	147	150	151	Agences (assur./immob.)
Total	810	788	772	787	818	832	799	799	Total
Full-time	692	675	659	668	698	722	683	675	Plein temps
Part-time	119	114	113	120	121	111	117	124	Temps partiel
Self employment	97	94	86	93	99	103	112	107	Travail autonome
Analytical table - Tableau analytique									
	from same quarter last year - par rapport au même trimestre l'an dernier								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	0.0	-7.1	-2.1	-1.2	10.4	7.7	-6.1	-5.9	Banques et autres
Trust/mortgage	-34.4	-35.7	-19.2	-16.0	9.5	66.7	28.6	-9.5	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	10.3	3.8	-4.3	-20.8	-26.6	-1.8	13.3	38.1	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-7.6	-6.2	6.3	2.2	2.1	14.0	8.2	-7.0	Assurances
Other financial	16.9	20.0	20.0	19.2	3.6	3.6	-11.1	-4.6	Autres interm. financiers
Real estate operators	-9.8	0.0	7.7	12.9	-1.7	4.2	15.2	14.9	Services immobiliers
Insurance/real est. agents	-2.5	0.0	-11.9	-6.0	-3.2	-5.8	7.1	7.1	Agences (assur./immob.)
Total	-2.8	-2.5	0.1	0.4	1.0	5.6	3.5	1.5	Total
Full-time	-3.4	-2.2	1.7	0.3	0.9	7.0	3.6	1.0	Plein temps
Part-time	1.7	-4.2	-8.9	1.7	1.7	-2.6	3.5	3.3	Temps partiel
Self employment	4.3	3.3	1.2	9.4	2.1	9.6	30.2	15.1	Travail autonome
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Total	-4.6	-4.9	-2.7	-2.3	-0.9	4.5	2.7	0.2	Total
Full-time	-5.7	-5.2	-2.1	-3.5	-1.3	5.7	3.3	0.6	Plein temps
Part-time	1.9	-3.9	-7.8	3.1	1.3	-3.2	0.6	-1.5	Temps partiel
Self employment	2.1	-4.0	-3.9	6.2	1.6	11.5	27.2	9.0	Travail autonome

Chart B25. Full-time employment**Graphique B25. Emploi à plein temps****Chart B26. Comparative indicator, total****Graphique B26. Indicateur comparatif, total**

Finance, Insurance and Real Estate, salaries

Salaried employees in this industrial group are the best paid in other financial institutions followed by the insurance industry; they are paid the least in the real estate operators industry and in credit unions. The gap between high and low paying industries does not appear to be closing over time.



Insurance and real estate agents were the only salaried employees of the group to face a decline in salaries this quarter. Salaried employees in all the other industries enjoyed gains, with some of the top earning industries even reaching new highs. Trust and mortgage companies, insurance and other financial institutions showed significant gains for the second consecutive quarter. Banks and other deposit-accepting institutions also profited from another quarter of above average salary growth. Overall, the group as a whole displayed a higher average salary, unlike the weak salary growth displayed by the economy as a whole.

The salary increase in credit unions was completely exhausted by the increase in the price level, while the purchasing power of insurance and real estate agents was further reduced. The remaining industries still realized gains in purchasing power, despite the increase in the overall price level.

Finances, assurances et services immobiliers - rémunération

Les employés salariés des autres institutions financières sont les mieux payés de ce secteur, suivis de ceux de l'assurance; les employés de l'exploitation immobilière et des caisses d'épargne et de crédit sont les moins bien payés. L'écart entre les branches les mieux rémunérées et les moins bien rémunérées ne semble pas s'amenuiser avec le temps.

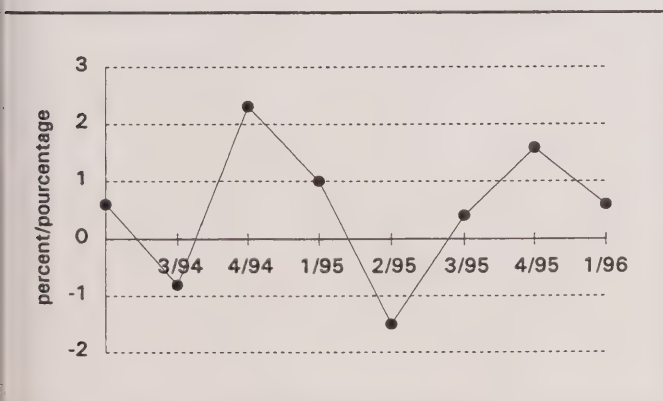
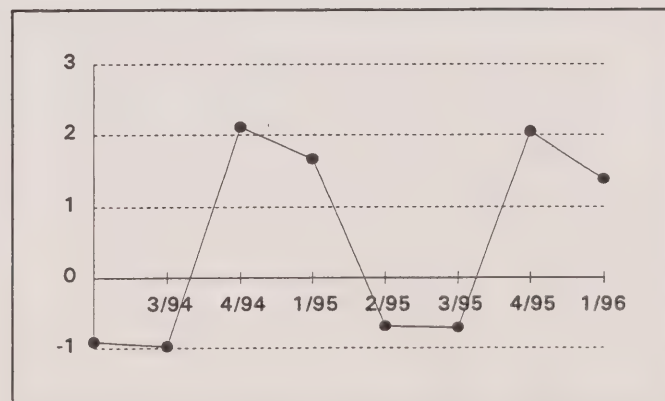


Les agents d'assurances et immobiliers sont les seuls salariés de ce secteur à accuser une réduction de leur rémunération ce trimestre. En effet, les salariés des autres secteurs constatent une amélioration de leur sort; quelques-uns des groupes les mieux nantis atteignant même un nouveau sommet. Les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires, les assureurs et les autres institutions financières enregistrent des gains importants pour un deuxième trimestre consécutif. Les banques et les autres institutions de dépôt profitent elles aussi d'une croissance de la rémunération supérieure à la moyenne pour un autre trimestre. Dans l'ensemble, cette branche d'activité rapporte une meilleure amélioration du salaire moyen que le reste de l'économie, qui doit se contenter d'un faible redressement de la rémunération.

Le relèvement général des prix annule complètement le gain réalisé par les caisses d'épargne et de crédit au titre de la rémunération, alors que les agents d'assurance et immobiliers voient encore une fois leur pouvoir d'achat perdre du terrain. Les autres secteurs marquent des points au niveau du pouvoir d'achat, en dépit d'un raffermissement général des prix.

Table B11. Finance, insurance and real estate, salaries**Tableau B11. Finances, assurances et services, immobiliers, rémunération**

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	dollars per year - dollars par année								
Salaried employees									Employés
Banks and other	34,783	35,047	35,861	35,944	36,204	36,918	37,571	38,046	Banques et autres
Trust/mortg. companies	33,988	34,214	34,417	35,282	34,877	34,973	36,172	38,298	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	33,025	32,518	32,895	33,681	32,766	32,369	31,226	31,506	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	38,277	38,226	38,673	39,276	38,615	38,678	39,585	40,942	Assurances
Other financial	41,518	41,322	42,212	44,078	44,057	44,319	45,864	47,034	Autres interm. financiers
Real estate operators	29,710	29,267	31,156	31,501	30,151	29,934	29,678	30,063	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	31,706	31,605	33,533	35,035	34,718	33,717	34,608	33,732	Agences (assur./immob.)
Total	35,322	35,221	36,146	36,887	36,624	36,850	37,444	38,059	Total
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	0.9	0.8	2.3	0.2	0.7	2.0	1.8	1.3	Banques et autres
Trust/mortg. companies	-0.7	0.7	0.6	2.5	-1.1	0.3	3.4	5.9	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	4.0	-1.5	1.2	2.4	-2.7	-1.2	-3.5	0.9	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	0.2	-0.1	1.2	1.6	-1.7	0.2	2.3	3.4	Assurances
Other financial	-1.9	-0.5	2.2	4.4	0.0	0.6	3.5	2.6	Autres interm. financiers
Real estate operators	-1.8	-1.5	6.5	1.1	-4.3	-0.7	-0.9	1.3	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	0.4	-0.3	6.1	4.5	-0.9	-2.9	2.6	-2.5	Agences (assur./immob.)
Total	0.3	-0.3	2.6	2.1	-0.7	0.6	1.6	1.6	Total
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation, ajusté selon l'IPC (%)
Banks and other	1.2	0.2	2.0	-0.8	0.0	1.7	1.7	0.2	Banques et autres
Trust/mortg. companies	-0.4	0.1	0.3	1.5	-1.9	0.1	3.4	4.8	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	4.4	-2.1	0.8	1.3	-3.4	-1.4	-3.6	-0.1	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	0.5	-0.7	0.8	0.5	-2.4	-0.1	2.3	2.4	Assurances
Other financial	-1.5	-1	1.8	3.3	-0.8	0.4	3.5	1.5	Autres interm. financiers
Real estate operators	-1.4	-2.0	6.1	0.1	-5.0	-0.9	-0.9	0.3	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	0.8	-0.9	5.8	3.4	-1.6	-3.1	2.6	-3.5	Agences (assur./immob.)
Total	0.6	-0.8	2.3	1.0	-1.5	0.4	1.6	0.6	Total
Comparative indicator									Indicateur comparatif
Total	-0.9	-1.0	2.1	1.7	-0.7	-0.7	2.0	1.4	Total

Chart B27. Rates of change, CPI-adjusted, total**Graphique B27. Taux de variation, ajusté selon l'IPC, total****Chart B28. Comparative indicator****Graphique B28. Indicateur comparatif**

Finance, Insurance and Real Estate, GDP

In this industrial group, the asset and revenue shares of individual industries do not translate into GDP shares. Thus, other financial intermediaries (which includes, for GDP calculations, consumer and business finance intermediaries, investment companies, real estate operators, agents and brokers, as well as insurance and real estate agents) contribute almost two-thirds of the total value-added by the group. Banks and other deposit-accepting institutions account for almost a quarter of the group's total GDP. The other industries make up the remainder.

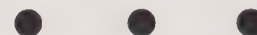


Output reached a new high in the finance, insurance and real estate group, passing the \$9 billion mark. Substantial growth in the output of other financial intermediaries, and to a lesser extent, in banks and other deposit-accepting institutions outweighed the significant losses in output sustained by insurance and trust and mortgage companies. There was virtually no change in output for credit unions this quarter. The output of banks and other deposit-accepting institutions has been steadily increasing for more than two years.

The output growth of the group as a whole surpassed that of the economy average, reflecting the strong growth in output displayed by other financial intermediaries and banks and other deposit-accepting institutions. All of the remaining industries of the group trailed behind the economy average rate of growth.

Finances, assurance et services immobiliers - PIB

Dans ce secteur, les parts d'actif et de recettes de chacune des branches ne se reflètent pas sur leurs parts respectives du PIB. Par conséquent, d'autres intermédiaires financiers (incluant aux fins du calcul du PIB les institutions de crédit à la consommation et aux entreprises, les sociétés d'investissement, les exploitants, les agents et les courtiers immobiliers, et les agents d'assurance et immobiliers) représentent près des deux-tiers de la valeur ajoutée par ce groupe. Les banques et les autres intermédiaires financiers de dépôt comptent pour près du quart du PIB du secteur. Les autres industries représentent le reste.

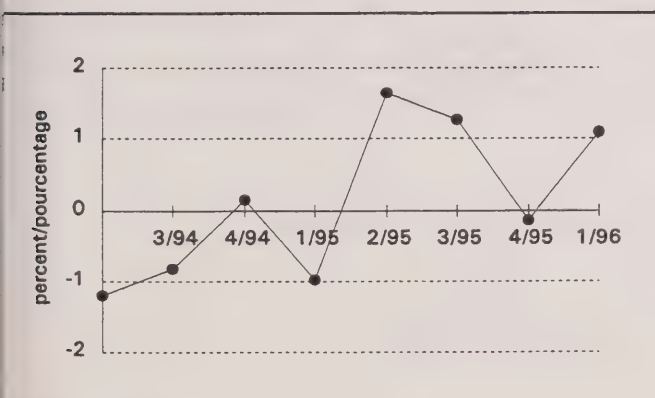
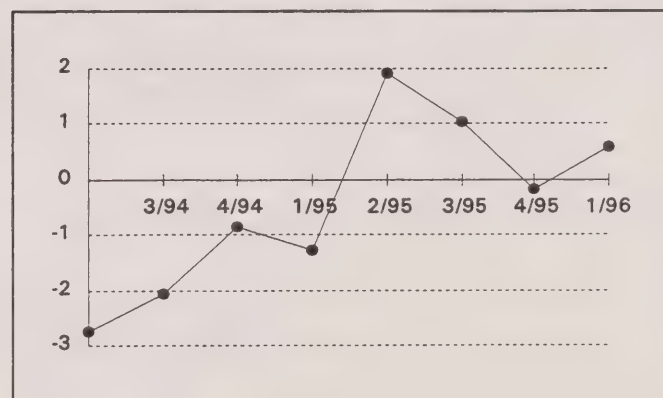


Le secteur des finances, des assurances et des affaires immobilières enregistre un autre record au titre de la production en dépassant 9 milliards de dollars. L'expansion substantielle de la production des autres intermédiaires financiers ainsi que des banques et autres institutions de dépôt, dans une moindre mesure, compense les pertes sensibles qu'accusent les assureurs et les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires. La production des caisses d'épargne et de crédit ne change virtuellement pas au cours du trimestre. Par contre, les banques et les autres institutions de dépôt poursuivent leur progression, comme elles le font depuis plus de deux ans.

En général, l'expansion de la production au sein du groupe dépasse la moyenne de l'ensemble de l'économie, grâce à la forte croissance observée chez les autres intermédiaires financiers et les banques et autres institutions de dépôt. Les autres membres du groupe se retrouvent sous le taux de croissance moyen de l'économie.

**Table B12. Finance, insurance and real estate,
GDP at factor cost, 1986 dollars****Tableau B12. Finances, assurances et services immobiliers,
PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986**

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Value added									Valeur ajoutée
Banks and other	8,299	8,392	8,441	8,548	8,661	8,809	8,925	9,025	Banques et autres
Trust/mortgage	612	584	575	558	556	557	549	538	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	1,393	1,409	1,420	1,426	1,438	1,450	1,464	1,467	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	2,990	2,999	3,040	3,033	3,019	2,987	2,937	2,838	Assurances
Other financial	25,151	24,742	24,704	24,242	24,759	25,122	24,996	25,431	Autres interm. financiers
Total	38,445	38,126	38,180	37,807	38,433	38,925	38,871	39,299	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	2.4	1.1	0.6	1.3	1.3	1.7	1.3	1.1	Banques et autres
Trust/mortgage	-7.6	-4.6	-1.5	-3.0	-0.4	0.2	-1.4	-2.0	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	0.3	1.1	0.8	0.4	0.8	0.8	1.0	0.2	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	0.7	0.3	1.4	-0.2	-0.5	-1.1	-1.7	-3.4	Assurances
Other financial	-2.5	-1.6	-0.2	-1.9	2.1	1.5	-0.5	1.7	Autres interm. financiers
Total	-1.2	-0.8	0.1	-1.0	1.7	1.3	-0.1	1.1	Total
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Banks and other	0.9	-0.1	-0.4	1.0	1.6	1.5	1.3	0.6	Banques et autres
Trust/mortgage	-9.2	-5.8	-2.5	-3.3	-0.1	-0.1	-1.5	-2.5	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-1.3	-0.1	-0.2	0.1	1.1	0.6	0.9	-0.3	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-0.9	-0.9	0.4	-0.5	-0.2	-1.3	-1.7	-3.9	Assurances
Other financial	-4.1	-2.9	-1.2	-2.2	2.4	1.2	-0.6	1.2	Autres interm. financiers
Total	-2.8	-2.1	-0.9	-1.3	1.9	1.0	-0.2	0.6	Total

Chart B29. Rates of changes, total**Graphique B29. Taux de variation, total****Chart B30. Comparative indicator, total****Graphique B30. Indicateur comparatif, total**



Custom Tabulations

Totalisations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande

TELEPHONE / TÉLÉPHONE

(613) 951-2582

FACSIMILE / TÉLÉCOPIEUR

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

C. Business Services

C. Services aux entreprises

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere.)

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)

Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)

Computer Services (3621, 3622)

Services d'informatique (3621, 3622)

Advertising Agencies (5911)

Agences de publicité (5911)

Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services (4311, 661)

Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques (4311, 661)

Other Professional Services to Business Management (651, 652, 659)

Autres services professionnels aux entreprises (651, 652, 659)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Computer and Related Services (772)

Services informatique et services connexes (772)

Accounting and Bookkeeping Services (773)

Services de comptabilité (773)

Advertising Services (774)

Services de publicité (774)

Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services (775)

Bureaux d'architectes, ingénieurs et autres services scientifiques et techniques (775)

Offices of Lawyers and Notaries (776)

Cabinets d'avocats et de notaires (776)

Other Business Services (771, 777, 779)

Autres services aux entreprises (771, 777, 779)

Business Services

Highlights - 1st Quarter 1996

- The first quarter of 1996 marked a new high in operating revenues for business services, as all the individual industries within the group, with the exception of advertising agencies, experienced growth in operating revenues. However, the rise in revenues was accompanied by an even larger increase in operating expenses, leaving the group with lower operating profits, net profits and a weaker profit margin.
- Assets increased by more than liabilities, with assets reaching record levels.
- The level of employment in the group grew significantly this quarter, with computer and related services accounting for almost a third of the increase. Part-time employment increased substantially, as did the number of self-employed.
- Salaries in business services increased at a rate higher than that of the economy as a whole. Salaried employees in offices of lawyers and notaries achieved the greatest improvement in salaries, followed by salaried employees in computer and related services and architectural, engineering and other scientific and technical services industries.
- There was substantial growth in the output of business services, as all four industries in the group posted strong growth rates this quarter.

Key Services Indicators
(change from last quarter)

Operating revenues	↑	4.5%
Operating expenses	↑	6.2%
Profit margin*		3.0%
Assets	↑	8.4%
Liabilities	↑	9.3%
Employment**	↑	5.3%
Salaries	↑	0.7%
GDP	↑	2.4%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Services aux entreprises

Faits saillants - 1^{er} trimestre 1996

- Le premier trimestre de 1996 marque un nouveau sommet au titre des recettes d'exploitation pour les services aux entreprises, du fait que toutes les branches du secteur, à l'exception des agences de publicité, constatent une croissance de leurs recettes d'exploitation. Toutefois, cette augmentation des recettes s'accompagne d'une augmentation encore plus importante des dépenses, ce qui a pour effet de diminuer les bénéfices d'exploitation, le bénéfice net et la marge bénéficiaire du secteur.
- L'actif s'accroît davantage que le passif et atteint des niveaux record.
- Le niveau d'emploi du secteur augmente considérablement ce trimestre, les services d'informatique et services connexes étant responsables de près du tiers de l'augmentation. L'emploi à temps partiel augmente de façon appréciable, ainsi que le nombre de travailleurs autonomes.
- Les salaires dans les services aux entreprises augmentent plus vite que ceux de l'ensemble de l'économie. Les employés des cabinets d'avocats et études de notaires enregistrent les augmentations salariales les plus importantes, suivis des employés des services d'informatique et services connexes, des bureaux d'architectes et d'ingénieurs et d'autres services techniques.
- On enregistre une croissance appréciable de la production dans les services aux entreprises, car les quatre branches du secteur ont des taux de croissance élevés ce trimestre.

Indicateurs clés des services
(variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑	4.5 %
Dépenses d'exploitation	↑	6.2 %
Marge bénéficiaire*		3.0 %
Actif	↑	8.4 %
Passif	↑	9.3 %
Emploi**	↑	5.3 %
Rémunération	↑	0.7 %
PIB	↑	2.4 %

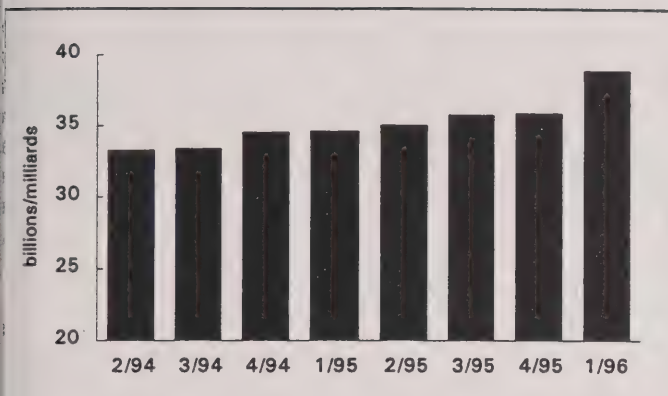
* Pourcentage du trimestre

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente

Business Services

Chart C1. Assets

Graphique C1. Actif



Services aux entreprises

Chart C2. Operating revenues

Graphique C2. Recettes d'exploitation

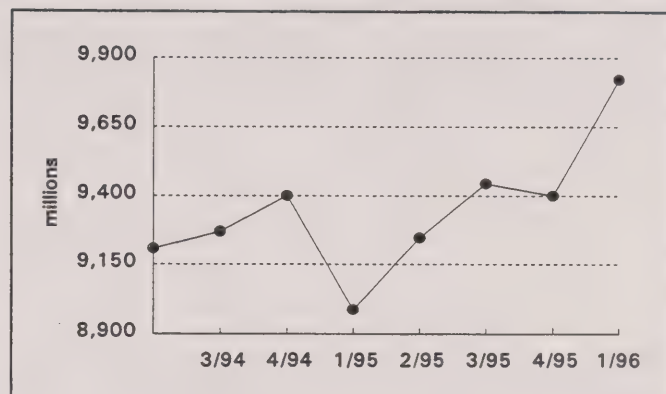


Chart C3. Operating profits

Graphique C3. Bénéfice d'exploitation

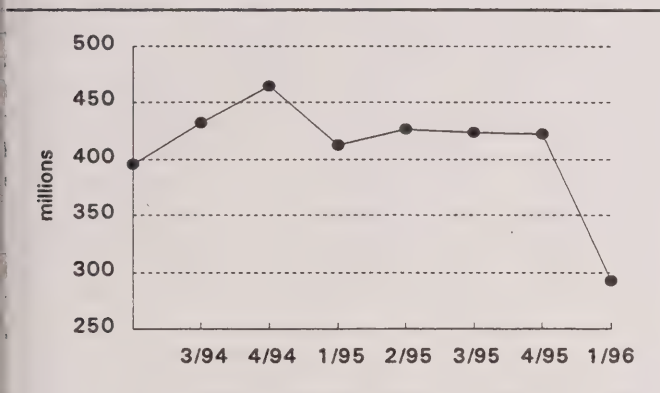


Chart C4. Employment

Graphique C4. Emploi

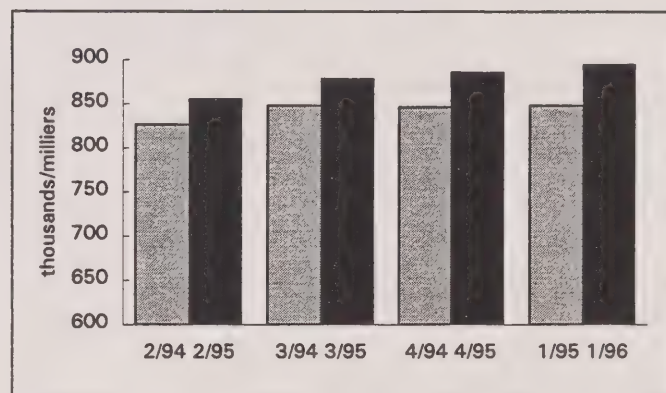


Chart C5. Salaries

Graphique C5. Rémunération

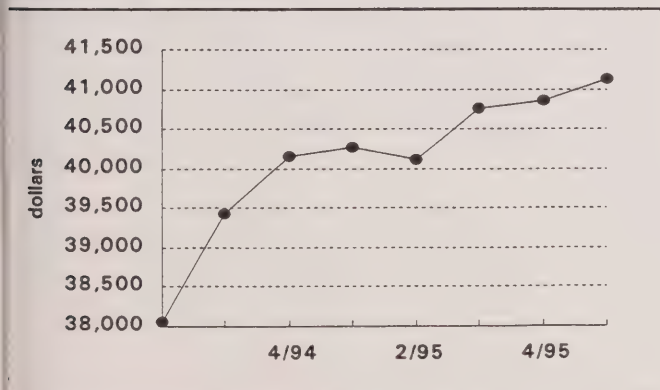
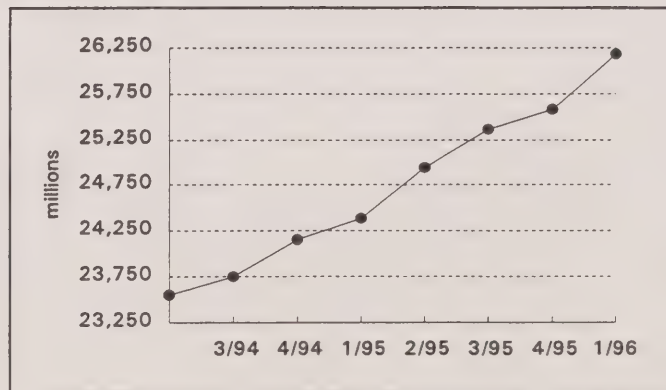


Chart C6. GDP

Graphique C6. PIB



Business Services, financial statistics

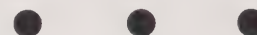
The first quarter of 1996 marked a new high in operating revenues for business services, as all the individual industries within the group, with the exception of advertising agencies, experienced growth in operating revenues. However, the rise in revenues was accompanied by an even larger increase in operating expenses, leaving the group with lower operating profits, net profits and a weaker profit margin.



Assets increased by more than liabilities, with assets reaching record levels. The resulting rise in equity took the form of share capital, as the level of retained earnings declined. All selected ratios deteriorated this quarter.

Services aux entreprises - statistiques financières

Le premier trimestre de 1996 permet au secteur des services aux entreprises de porter ses recettes d'exploitation à un nouveau sommet, toutes les composantes du secteur, à l'exception des agences de publicité signalant une amélioration à cet égard. Malheureusement, le redressement des recettes d'exploitation s'assortit d'une hausse encore plus importante des dépenses d'exploitation, si bien que le secteur doit composer avec une réduction de ses bénéfices d'exploitation, de ses bénéfices nets et de sa marge bénéficiaire.



L'actif progresse plus que le passif de sorte qu'il atteint un nouveau record. La hausse résultante de l'avoir se situe au niveau du capital-actions puisqu'il y a un fléchissement des bénéfices non répartis. Tous les ratios sélectionnés se détériorent au cours du trimestre.

Table C1. Business Services, financial statistics

Tableau C1. Services aux entreprises, statistiques financières

	1994			1995			1996		
	II	III	IV	I	II	III	IV		I
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	9,210	9,269	9,400	8,990	9,248	9,440	9,399	9,824	Recettes d'exploitation
Operating expenses	8,815	8,837	8,935	8,578	8,821	9,016	8,976	9,531	Dépenses d'exploitation
Operating profit	395	432	465	412	427	424	423	293	Bénéfice d'exploitation
Net profit	251	256	63	179	221	273	248	132	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	33,182	33,373	34,433	34,573	35,024	35,712	35,861	38,869	Actif
Liabilities	18,568	18,767	19,860	19,204	19,701	20,189	20,306	22,199	Passif
Equity	14,614	14,606	14,573	15,369	15,322	15,523	15,555	16,670	Avoir
Share capital	10,046	10,067	10,291	10,932	10,838	11,029	11,129	13,025	Capital-actions
Retained earnings	3,677	3,641	3,376	3,506	3,530	3,543	3,449	2,636	Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	6.3	0.6	1.4	-4.4	2.9	2.1	-0.4	4.5	Recettes d'exploitation
Operating expenses	6.3	0.2	1.1	-4.0	2.8	2.2	-0.4	6.2	Dépenses d'exploitation
Assets	3.0	0.6	3.2	0.4	1.3	2.0	0.4	8.4	Actif
Liabilities	3.9	1.1	5.8	-3.3	2.6	2.5	0.6	9.3	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.66	5.80	2.64	4.57	5.24	5.85	5.24	3.35	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	6.73	7.02	1.72	4.56	5.85	6.99	6.37	3.16	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	4.29	4.66	4.95	4.58	4.62	4.49	4.50	2.98	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.714	0.716	0.745	0.673	0.688	0.692	0.704	0.744	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.367	1.384	1.418	1.389	1.416	1.421	1.461	1.400	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.215	1.222	1.267	1.236	1.262	1.268	1.302	1.246	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	2.3	-1.9	-0.4	-5.9	3.3	1.9	-0.8	1.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	-1.2	-1.5	-1.8	-2.2	-2.3	-2.4	-2.3	-3.1	Marge bénéficiaire

Chart C7. Profit margin

Graphique C7. Marge bénéficiaire

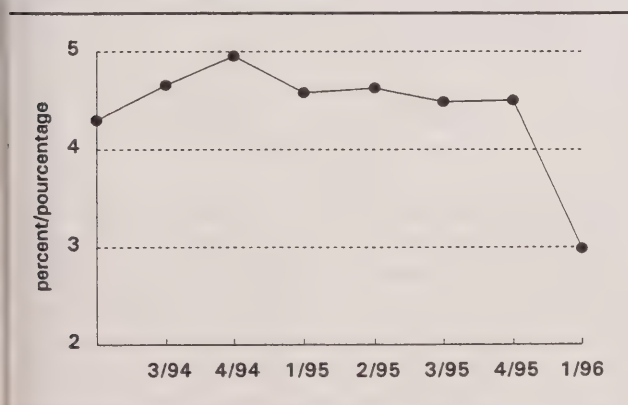
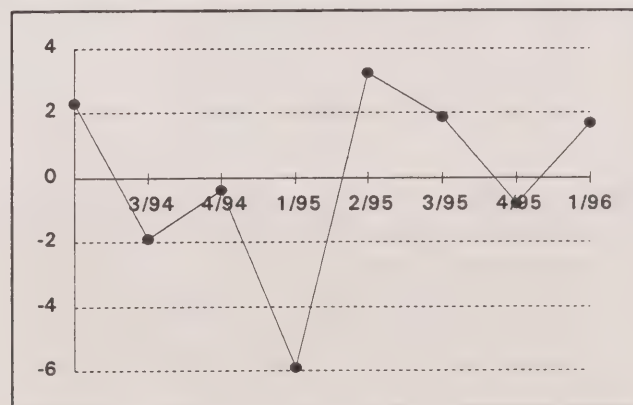


Chart C8. Comparative indicator, operating revenue

Graphique C8. Indicateur comparatif, recettes d'exploitation

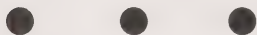


Business Services, industrial detail

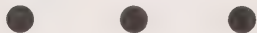
No single industry dominates both the income statement and the balance sheet of this industrial group. In the first quarter of 1996, computer services accounted for almost 40% of operating revenues but only 20% of assets. By contrast, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for almost 30% of operating revenues and almost 40% of assets. Other professional services accounted for about a quarter of operating revenues and almost 40% of assets. Advertising agencies made up 7% of operating revenues and just 4% of assets.



It was the second quarter of below average growth for computer and related services, as the industry struggles to recover from the severe loss in revenues sustained in the first quarter of 1995. The increase in revenues was more than matched by elevated operating expenses, resulting in reduced profitability as evidenced by falling operating profits, net profits and a weakened profit margin. Both assets and liabilities increased, as did equity.



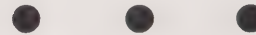
Falling revenues and expenses characterized the first quarter of 1996 for advertising agencies, producing operating losses and a negative profit margin for the industry. Assets and liabilities decreased substantially, as did the return on capital and the return on equity ratios.



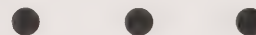
Profitability was reduced in the architectural, engineering and other scientific services industry, as the increase in operating revenues was more than matched by escalating operating expenses. Assets increased by more than liabilities, producing a rise in equity. Most of the selected ratios deteriorated this quarter as well.

Services aux entreprises - résultats détaillés

Dans ce secteur d'activité, aucune branche n'a été dominante aux chapitres du bilan et des profits et pertes. Au cours du premier trimestre de 1996, les services informatiques ont compté près de 40 % des recettes d'exploitation, mais pour 20 % seulement de l'actif. Par opposition, l'architecture, l'ingénierie, et les autres services scientifiques et techniques ont généré près de 30 % des recettes d'exploitation et détenaient près de 40 % de l'actif. Les autres services professionnels représentaient environ un quart des recettes d'exploitation et près de 40 % de l'actif. Les agences de publicité comptent 7 % des recettes d'exploitation, mais seulement 4 % de l'actif.



Pour un deuxième trimestre consécutif, les services informatiques et les services connexes sont aux prises avec une croissance inférieure à la moyenne, ce secteur essayant de se remettre de la sérieuse érosion de ses recettes survenue au cours du premier trimestre de 1995. Le relèvement des recettes d'exploitation est plus que compensé par une hausse des dépenses d'exploitation, donc la rentabilité du secteur se détériore, comme en témoigne le recul des bénéfices d'exploitation, des bénéfices nets et de la marge bénéficiaire. Parallèlement, on assiste à une hausse de l'actif et du passif, ainsi que de l'avoir.



Du côté des agences de publicité, le premier trimestre de 1996 se caractérise par un faiblissement des recettes et des dépenses ce qui explique les pertes enregistrées au niveau de l'exploitation et la marge bénéficiaire négative. L'actif et le passif perdent du terrain de façon appréciable, tout comme le ratio du rendement des capitaux et du rendement de l'avoir.



Les bureaux d'architectes, les ingénieurs et les autres services scientifiques font face à une moins grande rentabilité, le relèvement des recettes d'exploitation ne suffisant pas à compenser l'escalade des dépenses d'exploitation. Par ailleurs, l'actif augmente plus que le passif, ce qui entraîne une amélioration de l'avoir. Au cours du trimestre, on assiste aussi à une détérioration de la plupart des ratios sélectionnés.

Other professional business services faced reduced profitability this quarter despite the strong growth in operating revenues as operating expenses expanded faster. Assets and liabilities increased substantially and so did equity due to share capital. All the selected ratios worsened, with the exception of the return on equity ratio which improved.

Les autres services professionnels aux entreprises doivent se contenter d'une rentabilité réduite au cours du trimestre, malgré le redressement net de leurs recettes d'exploitation, car les dépenses d'exploitation progressent encore plus rapidement. On note une hausse substantielle de l'actif et du passif, à l'image de celle de l'avoir, qui profite d'une amélioration du capital-actions. Tous les ratios choisis, à l'exception du ratio du rendement de l'avoir, se dégradent.

Table C2. Computer services, financial statistics

Tableau C2. Services d'informatique, statistiques financières

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
millions									
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	3,570	3,877	3,965	3,499	3,615	3,667	3,553	3,646	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3,398	3,694	3,690	3,316	3,452	3,512	3,425	3,539	Dépenses d'exploitation
Operating profit	172	183	275	183	163	155	128	107	Bénéfice d'exploitation
Net profit	104	109	78	79	96	85	47	6	Bénéfice net
									Bilan
Balance sheet									
Assets	6,390	6,693	6,893	6,861	7,108	7,309	7,466	7,805	Actif
Liabilities	3,734	3,945	4,091	4,024	4,184	4,306	4,442	4,740	Passif
Equity	2,656	2,749	2,802	2,838	2,924	3,003	3,024	3,066	Avoir
Share capital	1,293	1,310	1,341	1,336	1,355	1,379	1,412	1,650	Capital-actions
Retained earnings	1,265	1,337	1,358	1,390	1,452	1,505	1,492	1,289	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	12.6	8.6	2.3	-11.8	3.3	1.4	-3.1	2.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	12.1	8.7	-0.1	-10.1	4.1	1.7	-2.5	3.3	Dépenses d'exploitation
Assets	-2.1	4.7	3.0	-0.5	3.6	2.8	2.1	4.5	Actif
Liabilities	-5.5	5.7	3.7	-1.6	4.0	2.9	3.2	6.7	Passif
									Certains indicateurs
Return on capital (%)	11.68	11.37	8.45	9.29	10.41	9.21	5.45	2.79	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	15.60	15.84	11.15	11.15	13.08	11.54	6.23	0.74	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	4.83	4.74	6.94	5.24	4.50	4.22	3.59	2.95	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.676	0.682	0.645	0.649	0.655	0.669	0.667	0.685	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.656	1.644	1.557	1.578	1.642	1.662	1.658	1.644	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.252	1.223	1.208	1.208	1.276	1.297	1.300	1.291	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	8.6	6.0	0.4	-13.3	3.7	1.2	-3.5	-0.2	Recettes d'exploitation
Profit margin	-0.7	-1.4	0.2	-1.5	-2.4	-2.6	-3.2	-3.1	Marge bénéficiaire

Chart C9. Operating revenues

Graphique C9. Recettes d'exploitation

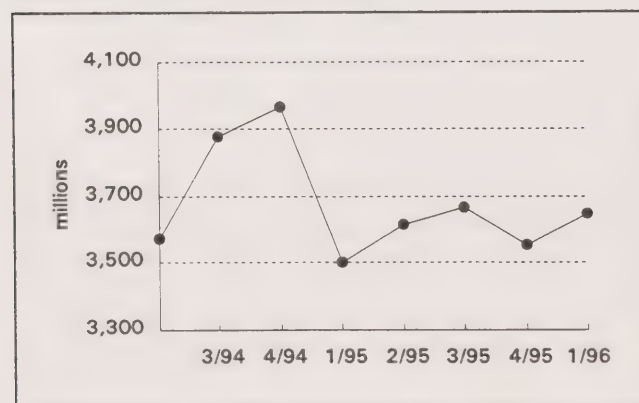


Chart C10. Operating profit

Graphique C10. Marge bénéficiaire

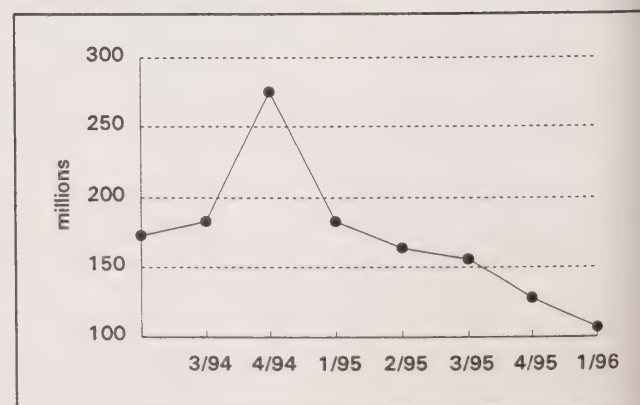


Table C3. Advertising agencies, financial statistics

Tableau C3. Agence de publicité, statistiques financières

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	609	618	627	681	622	692	746	712	Recettes d'exploitation
Operating expenses	607	610	624	676	619	701	739	714	Dépenses d'exploitation
Operating profit	2	8	3	5	3	-9	7	-2	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-1	3	1	-1	0	-5	1	-1	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	1,305	1,248	1,439	1,466	1,570	1,537	1,794	1,480	Actif
Liabilities	982	935	1,136	1,168	1,267	1,255	1,554	1,285	Passif
Equity	322	312	303	298	303	282	239	195	Avoir
Share capital	71	70	73	73	76	70	84	82	Capital-actions
Retained earnings	199	189	176	177	171	161	99	80	Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-3.5	1.5	1.5	8.6	-8.7	11.3	7.8	-4.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-1.5	0.5	2.3	8.3	-8.4	13.2	5.4	-3.4	Dépenses d'exploitation
Assets	6.6	-4.4	15.3	1.9	7.1	-2.1	16.7	-17.5	Actif
Liabilities	9.8	-4.8	21.5	2.8	8.5	-0.9	23.8	-17.3	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	1.57	4.19	2.19	0.83	1.66	-1.63	1.91	1.40	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-0.98	4.24	0.98	-1.88	0.43	-7.11	2.44	-1.41	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	0.29	1.35	0.45	0.73	0.47	-1.33	1.01	-0.25	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.808	0.829	0.852	1.575	1.563	1.637	2.094	2.084	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.163	1.173	1.135	1.161	1.176	1.334	1.274	1.133	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.123	1.126	1.096	1.123	1.137	1.287	1.234	1.091	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-7.5	-1.1	-0.4	7.1	-8.3	11.1	7.4	-7.4	Recettes d'exploitation
Profit margin	-5.2	-4.8	-6.3	-6.0	-6.5	-8.2	-5.8	-6.3	Marge bénéficiaire

Chart C11. Operating revenues

Graphique C11. Recettes d'exploitation

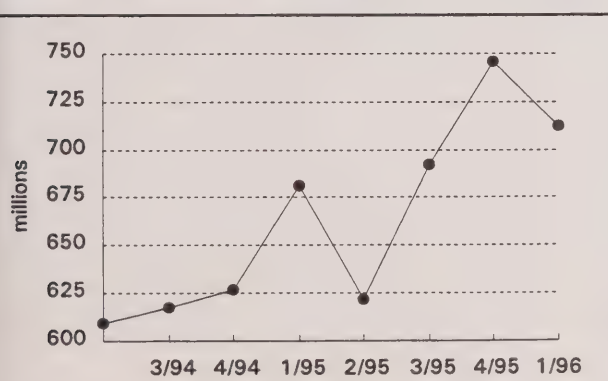


Chart C12. Operating profit

Graphique C12. Marge bénéficiaire

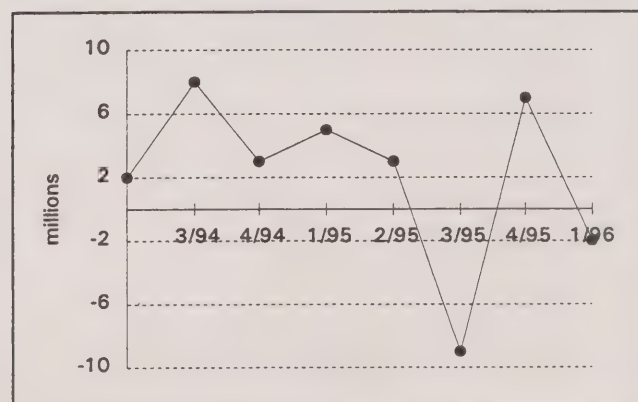


Table C4. Architects, engineers and other financial statistics

Tableau C4. Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques, statistiques financières

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
millions									
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,638	2,377	2,456	2,597	2,730	2,735	2,691	2,885	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,662	2,382	2,495	2,551	2,683	2,685	2,613	2,879	Dépenses d'exploitation
Operating profit	-24	-5	-39	46	47	50	78	6	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-64	-46	-226	-42	-39	-12	4	-88	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	13,765	13,776	13,837	13,865	13,949	14,303	14,104	15,107	Actif
Liabilities	7,653	7,809	8,012	8,044	8,311	8,637	8,405	8,761	Passif
Equity	6,112	5,967	5,825	5,821	5,638	5,665	5,699	6,345	Avoir
Share capital	6,354	6,364	6,533	6,490	6,367	6,491	6,556	7,785	Capital-actions
Retained earnings	-584	-742	-1,050	-1,004	-1,070	-1,666	-1,207	-1,785	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	3.5	-9.9	3.3	5.7	5.1	0.2	-1.6	7.2	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4.0	-10.5	4.7	2.2	5.2	0.1	-2.7	10.2	Dépenses d'exploitation
Assets	3.0	0.1	0.4	0.2	0.6	2.5	-1.4	7.1	Actif
Liabilities	5.6	2.0	2.6	0.4	3.3	3.9	-2.7	4.2	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	-0.90	-0.17	-7.21	0.01	0.24	1.44	1.77	-1.56	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-4.16	-3.16	-15.52	-2.87	-2.77	-0.84	0.25	-5.52	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	-0.92	-0.20	-1.60	1.78	1.72	1.83	2.92	0.20	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.674	0.698	0.715	0.705	0.741	0.762	0.791	0.729	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.308	1.314	1.355	1.330	1.325	1.323	1.412	1.489	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.216	1.220	1.263	1.240	1.234	1.229	1.308	1.375	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-0.5	-12.4	1.5	4.2	5.5	0.0	-2.0	4.4	Recettes d'exploitation
Profit margin	-6.4	-6.3	-8.3	-5.0	-5.2	-5.0	-3.8	-5.9	Marge bénéficiaire

Chart C13. Operating revenues

Graphique C13. Recettes d'exploitation

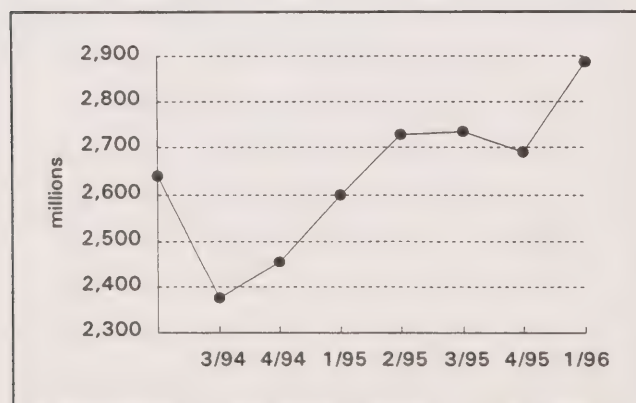


Chart C14. Operating profit

Graphique C14. Marge bénéficiaire

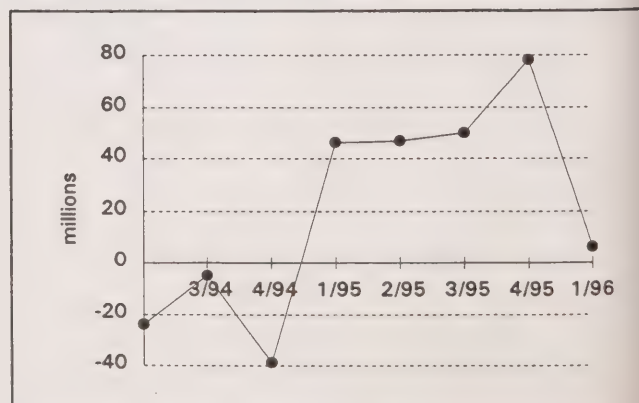
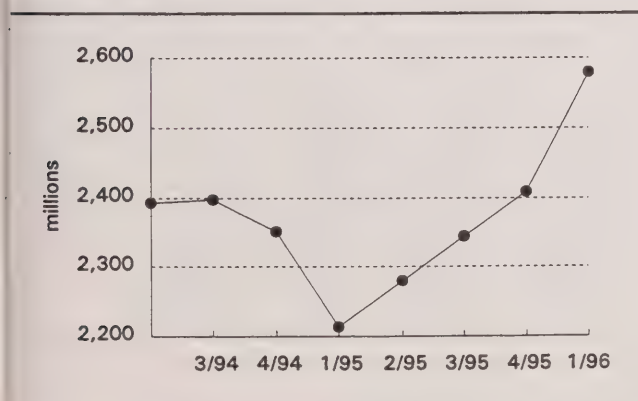
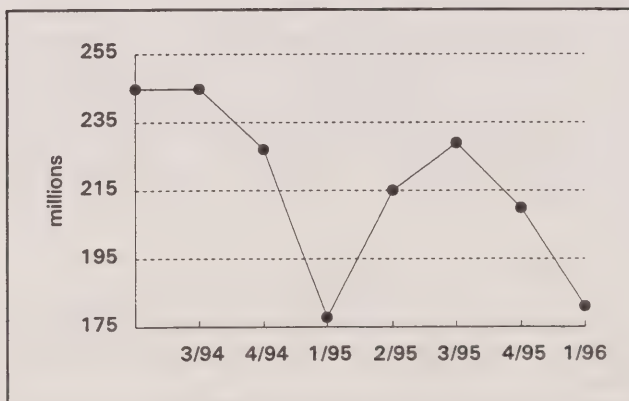


Table C5. Other professional business services, financial statistics**Tableau C5. Autres services professionnels aux entreprises, statistiques financières**

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,392	2,397	2,351	2,213	2,280	2,345	2,409	2,580	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,147	2,152	2,124	2,035	2,065	2,116	2,199	2,399	Dépenses d'exploitation
Operating profit	245	245	227	178	215	229	210	181	Bénéfice d'exploitation
Net profit	211	190	210	143	164	205	196	215	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	11,722	11,657	12,264	12,381	12,396	12,563	12,497	14,477	Actif
Liabilities	6,199	6,078	6,621	5,968	5,939	5,990	5,904	7,413	Passif
Equity	5,524	5,579	5,643	6,413	6,457	6,573	6,592	7,064	Avoir
Share capital	2,329	2,322	2,345	3,032	3,040	3,089	3,077	3,508	Capital-actions
Retained earnings	2,797	2,857	2,892	2,942	2,977	3,043	3,065	3,053	Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	3.5	0.2	-1.9	-5.9	3.0	2.9	2.7	7.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2.9	0.2	-1.3	-4.2	1.5	2.5	3.9	9.1	Dépenses d'exploitation
Assets	5.4	-0.6	5.2	1.0	0.1	1.3	-0.5	15.8	Actif
Liabilities	7.4	-2.0	8.9	-9.9	-0.5	0.9	-1.4	25.6	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	9.96	9.37	9.54	7.70	7.77	8.92	8.69	7.98	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	14.97	13.71	14.86	8.69	10.36	12.27	11.88	12.14	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	10.25	10.23	9.64	8.03	9.43	9.75	8.70	7.04	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.782	0.757	0.832	0.624	0.625	0.611	0.606	0.757	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.330	1.368	1.512	1.404	1.461	1.423	1.440	1.206	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.230	1.267	1.404	1.300	1.352	1.319	1.334	1.122	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-0.6	-2.3	-3.7	-7.4	3.4	2.7	2.4	4.2	Recettes d'exploitation
Profit margin	4.7	4.1	2.9	1.3	2.5	2.9	1.9	1.0	Marge bénéficiaire

Chart C15. Operating revenues**Graphique C15. Recettes d'exploitation****Chart C16. Operating profit****Graphique C16. Marge bénéficiaire**

Business Services, employment

No individual industry dominates employment in this group. In the first quarter of 1996, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for 18% of the group's total employment, followed by computer services with 13%, offices of lawyers and notaries with and accounting and bookkeeping services each with 12% and advertising agencies with 9%. Other business services accounted for the remainder of total employment. In this industrial group the proportion of part-time jobs was 17%. More importantly, self employment is approaching one third of the total, well above the economy average.

The level of employment in the business services group grew significantly this quarter, adding 45 thousand jobs as compared to the same quarter last year. Computer and related services accounted for almost a third of the increase. The industry continued to display exceptional employment growth, though at a rate that has been declining since the middle of 1995. Architectural, engineering and other scientific services also experienced strong employment growth, putting an end to three quarters of poor performance. By contrast, accounting and bookkeeping services faced a third quarter of declines in employment, while it was the second quarter of employment losses for offices of lawyers and notaries.

For the second straight quarter, part-time employment increased substantially, at a rate much higher than that of the economy average. The number of self-employed grew considerably as well, soaring by 34 thousand as compared to the same quarter last year. This growth was particularly significant given that self-employment has been falling for the past three quarters. Full-time employment growth was above the economy average as well.

Growth in business services employment continues to surpass that of the economy as a whole by a wide margin.

Services aux entreprises - emploi

Aucune branche ne domine au chapitre de l'emploi dans ce secteur. Au cours du premier trimestre de 1996, l'architecture, l'ingénierie et les autres services scientifiques et techniques représentaient 18 % de l'emploi total dans ce secteur, suivi des services informatiques, avec 13 %, des cabinets d'avocats et de notaires et des services de comptabilité et de tenue de livres, avec chacun 12 %, et des agences de publicité, avec 9 %. Le reste des emplois étaient répartis entre les autres services aux entreprises. Dans ce secteur d'activité, la proportion des emplois à temps partiel était de 17%. Fait plus important, le travail autonome représente près du tiers du total, une proportion bien au-dessus de la moyenne de l'économie.

L'emploi s'améliore sensiblement dans le secteur de services aux entreprises durant le trimestre avec la création de 45 000 emplois, comparativement au trimestre correspondant, un an plus tôt. Les services informatiques et les services connexes s'approprient pratiquement les deux tiers de la hausse. Cette branche continue de profiter de circonstances exceptionnelles pour ce qui est de la croissance de l'emploi, même si le rythme de cette dernière ne cesse de ralentir depuis le milieu de 1995. Les bureaux d'architectes, les ingénieurs et les autres services scientifiques signalent aussi une bonne expansion de l'emploi, ce qui met fin à trois trimestres de performance plutôt terne. En revanche, les services de comptabilité se heurtent pour un troisième trimestre à un faiblissement de l'emploi, les cabinets d'avocats et les études de notaire étant logés à la même enseigne mais dans leur cas, pour un deuxième trimestre d'affilée seulement.

L'emploi à temps partiel s'améliore sensiblement pour le deuxième trimestre consécutif, c'est-à-dire beaucoup plus vite que la moyenne de l'ensemble de l'économie. On note aussi une expansion considérable du travail autonome, soit 34 000 emplois de plus que ceux recensés au même trimestre l'an dernier. Cette croissance est particulièrement remarquable si on songe que le travail autonome n'a cessé de perdre du terrain au cours des trois trimestres antérieurs. La croissance de l'emploi à temps plein dépasse elle aussi la moyenne de l'ensemble de l'économie.

La croissance de l'emploi dans les services aux entreprises demeure largement au-dessus de la moyenne de l'ensemble de l'économie.

Table C6. Business services, employment

Tableau C6. Services aux entreprises, emploi

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	thousands - milliers								
Employment									Emploi
Computer services	92	107	108	106	126	133	128	120	Services d'informatique
Accountants	96	102	112	120	107	101	95	105	Services de comptabilité
Advertising services	76	69	70	76	78	82	76	78	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	169	182	163	154	158	163	163	165	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	129	120	117	119	120	122	113	105	Avocats et notaires
Other services	262	268	278	275	267	279	310	321	Autres services
Total	826	849	847	849	855	879	885	894	Total
Full-time	695	734	727	723	732	758	746	744	Plein temps
Part-time	130	115	120	127	123	122	139	150	Temps partiel
Self employment	253	263	265	255	248	242	258	289	Travail autonome
	Analytical table - Tableau analytique								
from same quarter last year - par rapport au même trimestre l'an dernier									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	21.1	32.1	27.1	19.1	37.0	24.3	18.5	13.2	Services d'informatique
Accountants	-2.0	13.3	17.9	23.7	11.5	-1.0	-15.2	-12.5	Services de comptabilité
Advertising services	13.4	-4.2	4.5	10.1	2.6	18.8	8.6	2.6	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	9.7	13.8	-2.4	4.8	-6.5	-10.4	0.0	7.1	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	14.2	14.3	-1.7	-9.2	-7.0	1.7	-3.4	-11.8	Avocats et notaires
Other services	22.4	16.0	20.9	16.0	1.9	4.1	11.5	16.7	Autres services
Total	14.4	14.9	10.9	10.3	3.5	3.5	4.5	5.3	Total
Full-time	13.6	18.0	13.4	10.9	5.3	3.3	2.6	2.9	Plein temps
Part-time	18.2	-2.5	-2.4	7.6	-5.4	6.1	15.8	18.1	Temps partiel
Self employment	18.9	22.3	20.5	14.9	-2.0	-8.0	-2.6	13.3	Travail autonome
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Total	12.5	12.4	8.0	7.6	1.7	2.4	3.7	4.0	Total
Full-time	11.2	15.0	9.6	7.1	3.2	2.0	2.3	2.5	Plein temps
Part-time	18.4	-2.2	-1.4	9.0	-5.8	5.5	12.9	13.3	Temps partiel
Self employment	16.7	17.5	15.4	11.7	-2.4	-6.1	-5.6	7.3	Travail autonome

Chart C17. Full-time employment

Graphique C17. Emploi à plein temps

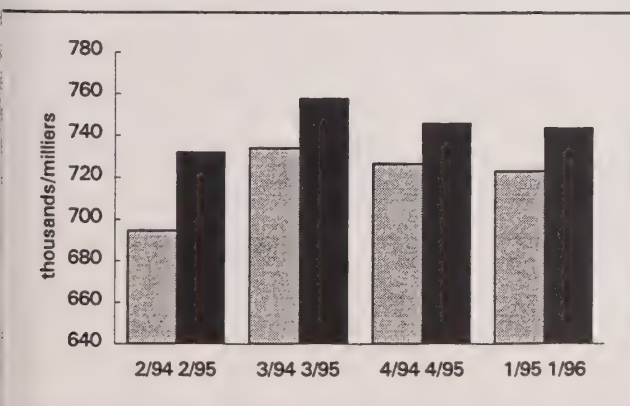
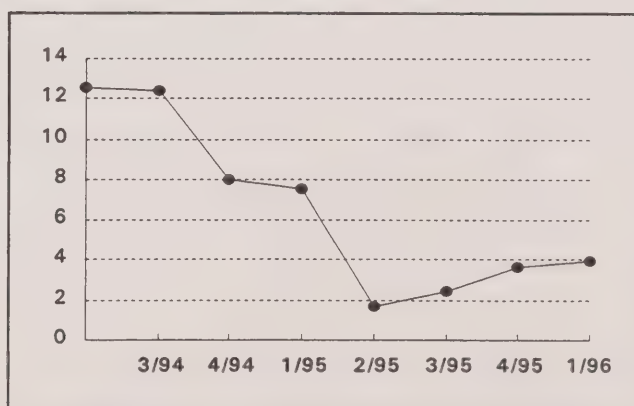


Chart C18. Comparative indicator, total

Graphique C18. Indicateur comparatif, total



Business Services, salaries

Salaried employees in computer services, in architectural, engineering and other scientific and technical services and in advertising services are the best paid employees in this industrial group. The salaries in all the other industries fall below the group's average. Other business services, the group's largest employer, trails the pack in terms of average annual earnings.*

Salaries in the business services group increased this quarter at a rate higher than that of the economy as a whole. Salaried employees in offices of lawyers and notaries achieved the greatest improvement in salaries, followed by salaried employees in computer and related services and architectural, engineering and other scientific and technical services industries. By contrast, salaried employees in the accounting and bookkeeping services, advertising, and other professional business services industries faced small reductions in salaries this quarter.

The rise in the price level, as measured by the consumer price index, absorbed all of the increase in purchasing power for the architectural, engineering and other scientific and technical services industry. Only salaried employees in offices of lawyers and notaries and computer and related services displayed an increase in purchasing power after accounting for the adjustment. The increase in the cost of living intensified the loss in purchasing power of salaried employees in the remaining industries which experienced decreased average salaries.

* The figures for other business services refer to average annual earnings of all employees - not only salaried. The reason for this is that the majority of employees in this industry are not salaried.

Services aux entreprises - rémunération

Ce sont les salariés des services informatiques, des services d'architecture et d'ingénierie et des autres services techniques et scientifiques et des agences de publicité qui sont les mieux rémunérés dans ce secteur d'activité. Pour toutes les autres branches d'activité, la rémunération se situe en-dessous de la moyenne du secteur. Enfin, c'est dans la branche des autres services aux entreprises, qui est le principal employeur du secteur, que la rémunération annuelle moyenne est la plus basse.*

La rémunération des salariés de ce groupe progresse plus rapidement que la moyenne de l'ensemble de l'économie au cours du trimestre. Les employés des cabinets d'avocats et des études de notaires sont ceux qui enregistrent le meilleur gain, suivis par les salariés des services informatiques et des services connexes et des architectes, ingénieurs et autres services scientifiques et techniques. Au contraire, les employés des services de comptabilité, des agences de publicité et des autres services professionnels aux entreprises voient leurs salaires légèrement diminuer.

La hausse du niveau des prix, mesurée par l'indice des prix à la consommation, annule le gain du pouvoir d'achat réalisé par les architectes, les ingénieurs et les autres services scientifiques et techniques. Seuls les salariés des cabinets d'avocats et des études de notaires ainsi que des services informatiques et des services connexes profitent d'un pouvoir d'achat supérieur, une fois la correction faite. La hausse du coût de la vie accentue le recul du pouvoir d'achat des salariés des autres secteurs, qui doivent se contenter d'un salaire moyen plus faible.

* Il s'agit des gains annuels moyens de tous les salariés, et non pas seulement des employés. En effet, la majorité des salariés de cette branche d'activité ne sont pas des employés.

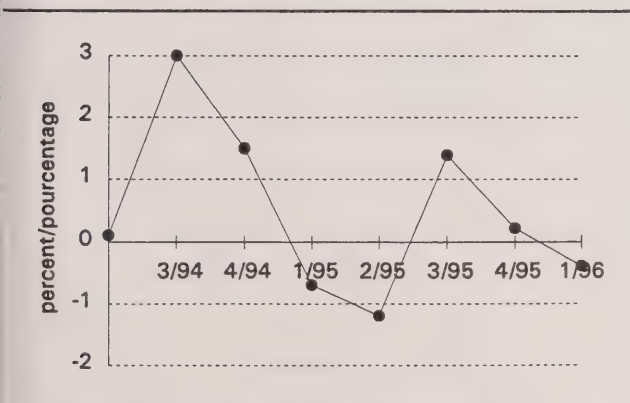
Table C7. Business services, salaries

Tableau C7. Services aux entreprises, rémunération

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	dollars per year - dollars par année								
Salaried employees									Employés
Computer services	44,962	46,097	46,772	47,880	46,660	46,685	45,790	46,575	Services d'informatique
Accountants	33,742	35,497	34,845	33,426	34,292	35,739	36,076	35,920	Services de comptabilité
Advertising services	34,907	40,077	42,953	41,173	41,523	40,963	42,226	42,116	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	44,699	45,830	45,775	46,156	46,887	47,014	47,363	47,761	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	34,978	35,662	35,480	35,921	34,530	34,536	34,960	36,990	Avocats et notaires
Other services*	25,272	25,914	26,601	26,632	26,204	25,910	26,500	26,331	Autres services*
Total	38,067	39,420	40,146	40,269	40,105	40,766	40,858	41,134	Total
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	1.7	2.5	1.5	2.4	-2.5	0.1	-1.9	1.7	Services d'informatique
Accountants	0.9	5.2	-1.8	-4.1	2.6	4.2	0.9	-0.4	Services de comptabilité
Advertising services	-7.1	14.8	7.2	-4.1	0.9	-1.3	3.1	-0.3	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	-1.7	2.5	-0.1	0.8	1.6	0.3	0.7	0.8	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	5.1	2.0	-0.5	1.2	-3.9	0.0	1.2	5.8	Avocats et notaires
Other services	2.9	2.5	2.7	0.1	-1.6	-1.1	2.3	-0.6	Autres services
Total	-0.3	3.6	1.8	0.3	-0.4	1.6	0.2	0.7	Total
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation, ajusté selon l'IPC
Computer services	2.0	2.0	1.1	1.3	-3.3	-0.2	-1.9	0.7	Services d'informatique
Accountants	1.3	4.6	-2.2	-5.1	1.8	4.0	0.9	-1.5	Services de comptabilité
Advertising services	-6.8	14.2	6.8	-5.1	0.1	-1.6	3.1	-1.3	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	-1.4	2.0	-0.5	-0.2	0.8	0.0	0.7	-0.2	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	5.5	1.4	-0.8	0.2	-4.6	-0.2	1.2	4.7	Avocats et notaires
Other services	3.3	2.0	2.3	-0.9	-2.3	-1.3	2.2	-1.7	Autres services
Total	0.1	3.0	1.5	-0.7	-1.2	1.4	0.2	-0.4	Total
Comparative indicator									Indicateur comparatif
Total	-1.5	2.9	1.3	-0.1	-0.4	0.3	0.7	0.4	Total

Chart C19. Rate of change, CPI-adjusted, total

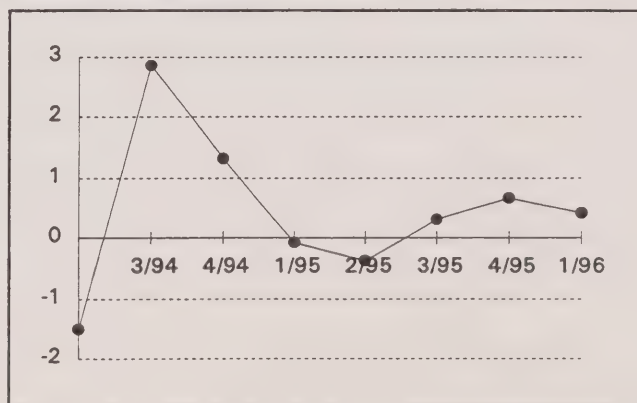
Graphique C19. Taux de variation, ajusté selon l'IPC, total



For all employees

Chart C20. Comparative indicator

Graphique C20. Indicateur comparatif



* Pour tous les travailleurs

Business Services, GDP

Most of the group's GDP (approximately 40%) originates in professional business services, which includes, for GDP calculations, architectural, engineering and other scientific and technical services, accounting and bookkeeping services and offices of lawyers and notaries. Almost one-third originates in other business services and almost one-quarter in computer services. The value-added by advertising services is quite disproportionate to the industry's share in the group's revenues (about 6%). This is so because this industry is less labour intensive than the other service industries in the group.

There was substantial growth in the output of business services, as all four industries in the group posted strong growth rates this quarter. Professional services displayed the largest rate of growth, followed by other business services. The rate of output growth of computer and related services was even lower than it had been throughout 1995.

Output growth of the business services group has surpassed the average growth of the economy as a whole for six consecutive quarters. In fact, this quarter, all four individual industries had above average growth.

Services aux entreprises - PIB

La plus grande partie du PIB de ce secteur d'activité (40% environ) provient des services professionnels aux entreprises, lesquels comprennent, aux fins du calcul du PIB, l'architecture, l'ingénierie et d'autres services scientifiques et techniques, les services de comptabilité et de tenue de livres, et les cabinets d'avocats et de notaires. Près d'un tiers du PIB provient des autres services aux entreprises, et près d'un quart des services informatiques. La valeur ajoutée par les services de publicité est assez disproportionnée par rapport à la contribution de cette branche aux recettes du secteur (environ 6 %). Ceci est dû au fait que la densité de main-d'oeuvre dans cette branche est plus faible que dans les autres branches de ce secteur d'activité.

La production des services aux entreprises s'accroît de manière appréciable, les quatre secteurs de cette branche signalant un taux de croissance vigoureux au cours du trimestre. Les services professionnels sont ceux qui enregistrent l'expansion la plus vive, suivis des autres services aux entreprises. Les services informatiques et les services connexes rapportent un taux de croissance de la production qui correspond au taux le plus faible de l'année 1995.

Dans les services aux entreprises, la croissance de la production surpasse la moyenne de l'ensemble de l'économie depuis six trimestres consécutifs. En réalité les quatre secteurs formant cette branche d'activité se caractérisent par une croissance supérieure à la moyenne au cours du trimestre.

Table C8. Business services, GDP at factor cost, 1986 dollars

Tableau C8. Services aux entreprises, PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986

	1994			1995				1996	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Value added									Valeur ajoutée
Computer services	5,377	5,433	5,513	5,654	5,801	5,915	6,096	6,193	Services d'informatique
Advertising services	905	906	927	933	980	1,033	1,043	1,060	Services de publicité
Professional services	9,650	9,632	9,689	9,613	9,816	9,997	9,996	10,321	Services professionnels
Other services	7,618	7,777	8,034	8,190	8,344	8,418	8,444	8,612	Autres services
Total	23,550	23,749	24,163	24,391	24,941	25,363	25,578	26,186	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	3.3	1.0	1.5	2.6	2.6	2.0	3.1	1.6	Services d'informatique
Advertising services	-3.5	0.1	2.3	0.6	5.0	5.4	1.0	1.6	Services de publicité
Professional services	1.1	-0.2	0.6	-0.8	2.1	1.8	0.0	3.3	Services professionnels
Other services	2.7	2.1	3.3	1.9	1.9	0.9	0.3	2.0	Autres services
Total	1.9	0.8	1.7	0.9	2.3	1.7	0.8	2.4	Total
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Computer services	1.8	-0.2	0.5	2.3	2.8	1.7	3.0	1.1	Services d'informatique
Advertising services	-5.1	-1.1	1.3	0.3	5.3	5.2	0.9	1.1	Services de publicité
Professional services	-0.5	-1.4	-0.4	-1.1	2.4	1.6	-0.1	2.8	Services professionnels
Other services	1.2	0.9	2.3	1.6	2.1	0.6	0.3	1.5	Autres services
Total	0.4	-0.4	0.7	0.6	2.5	1.4	0.8	1.9	Total

Chart C21. Rates of change, total

Graphique C21. Taux de variation, total

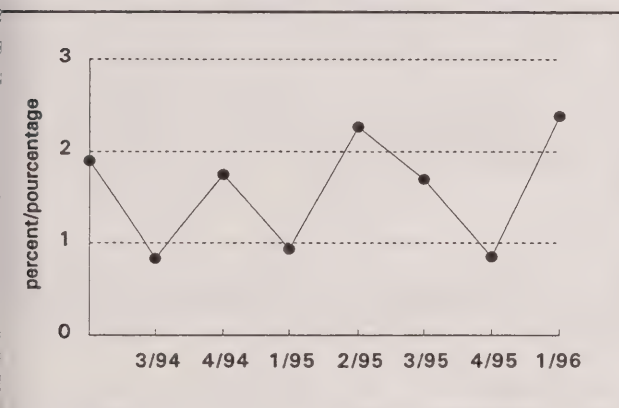
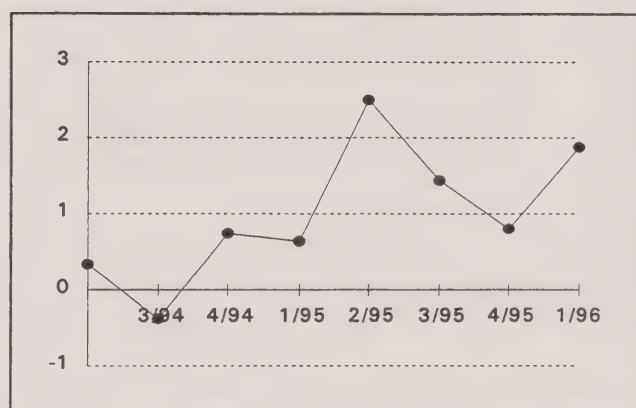


Chart C22. Comparative indicator, total

Graphique C22. Indicateur comparatif, total





Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande

TELEPHONE / TÉLÉPHONE

(613) 951-2582

FACSIMILE / TÉLÉCOPIEUR

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Feature Article

Étude spéciale

ACCESS TO THE INFORMATION
HIGHWAYby Paul Dickinson and George Sciadas¹

Towards Universal Access

The Information Highway has grown rapidly in recent years and is expected to grow even more in the near future. Advances in digitization are leading to a convergence of technologies and to the creation of new services and new ways of using the Highway. This will allow people, from their homes, to search for employment, pay their bills, book their travel arrangements, purchase goods and services, consult civil service advisors, use interactive educational and entertainment services and much more.

ACCÈS À L'AUTOROUTE DE
L'INFORMATIONpar Paul Dickinson et George Sciadas¹

Vers un accès universel

L'autoroute de l'information a connu un développement rapide ces dernières années et elle est promise à une croissance encore plus vigoureuse dans un proche avenir. Les progrès de la numérisation mènent à la convergence des technologies et à l'apparition de nouveaux services et de nouveaux moyens d'exploiter l'autoroute. Tout cela devrait permettre aux usagers d'exécuter une foule d'opérations depuis leur domicile : recherche d'emploi, règlement des comptes, réservations de voyage, achat de biens et services, consultation de conseillers de la fonction publique, utilisation interactive de services éducatifs et récréatifs, entre autres.

In its simplest form, we can see the Information Highway in objects that are as near at hand as the telephone, television and personal computer When computer networks can be linked equally to television, telephone and other networks to form a "network of networks," the Information Highway will become a more significant part of our daily lives - an evolving mix of the old, the new and the yet-to-be-invented (IHAC 1995, pp.3,4).

Les éléments les plus simples de l'autoroute de l'information sont très familiers : il s'agit du téléphone, du téléviseur et de l'ordinateur personnel... Lorsque les réseaux informatiques pourront tout aussi bien être reliés au téléviseur, au téléphone et à d'autres dispositifs pour en faire un «réseau des réseaux», l'autoroute de l'information prendra une place nettement plus importante dans notre vie quotidienne. Celle-ci forme un tout en évolution, qui rassemble des éléments déjà anciens, des éléments nouveaux et ceux qui restent encore à inventer. (Comité consultatif sur l'autoroute de l'information, 1995, p. 3,4)

The recent release of the final report of the Information Highway Advisory Council (IHAC) has stimulated discussions concerning appropriate guiding principles for policy development. Among a host of issues, such

La publication récente du rapport final du Comité consultatif sur l'autoroute de l'information est venue stimuler le débat sur les principes directeurs appropriés à l'élaboration de politiques. Parmi une myriade d'enjeux, dont la nécessité

This paper is based on a larger project carried out for Industry Canada by Paul Dickinson with the co-operation of Statistics Canada, entitled "Access to the Information Highway: Canadian Households" (Spring 1996). George Sciadas of Statistics Canada followed the project from beginning to end. Paul Dickinson is a consultant and a faculty lecturer in economics at McGill University. The authors wish to thank Bev Mahony, Claude Hébert and Prabir Neogi from Industry Canada for their efforts and their useful comments on this project.

¹ Notre article se fonde sur une étude plus poussée, réalisée pour le compte d'Industrie Canada par Paul Dickinson avec la coopération de Statistique Canada, qui s'intitule «Accès à l'autoroute de l'information : les ménages canadiens» (printemps 1996). George Sciadas, de Statistique Canada, a suivi le projet du début à la fin. Consultant, Paul Dickinson est aussi chargé de cours en économie à l'Université McGill. Les auteurs tiennent à remercier Bev Mahony, Claude Hébert et Prabir Neogi, d'Industrie Canada, de leurs travaux et de leurs intéressants commentaires sur le projet.

as the need for seamless, interconnected and interoperable networks and lifelong learning, the Council's report recommends as a major objective, "universal access at affordable prices," so that every Canadian, and not just a privileged few, may enjoy the benefits. A similar message is conveyed by a report from the US Administration, which expresses concerns about societal polarization between information "haves" and "have-nots" (US 1995).

Until now, universality has been defined by the regulations requiring basic telephone service and off-air broadcast signals to be accessible to all households, which is reflected in the high proportion of households that already access these services. The IHAC report, however, extends the concept of universality to include Information Highway services in general—a very broad range of services made feasible by technological improvements. Undoubtedly, universality is a concept that needs to be redefined and developed, as the Council itself acknowledges.

At the same time, governments propose to play the role of facilitator, providing an environment conducive to the building of the Information Highway by the private sector. Part of the responsibility for achieving this objective lies with the networks—telephones, cable, computers and wireless. A useful distinction in the context of the Information Highway is that between network infrastructure, terminal equipment and the services delivered (Sciadas 1996). Network infrastructure is expensive to build and takes time to reach a large proportion of households. The same is true for the necessary terminal equipment. The theme of this paper, however, is not the networks themselves or the services delivered, but the people served by the networks.

de réseaux intégrés, interconnectés et interfonctionnels et l'apprentissage continu, le rapport du Comité fait ressortir un objectif primordial, «l'accès universel à un coût abordable», pour faire en sorte que tous les Canadiens - et non seuls quelques privilégiés - puissent profiter des avantages qui leur seront offerts. Un message analogue se dégage d'un rapport du gouvernement des États-Unis, qui exprime sa préoccupation quant à une polarisation sociétale entre «nantis» et «défavorisés» de l'information (US, 1995).

Jusqu'ici, l'universalité a été définie par des règlements stipulant l'accessibilité pour tous les ménages au service téléphonique de base et aux signaux de la radiodiffusion traditionnelle, ce qui se reflète dans la forte proportion des ménages qui ont déjà accès à ces services. Mais le rapport du Comité élargit la notion d'universalité de façon à englober les services de l'autoroute de l'information en général — c'est-à-dire un vaste éventail de services, dont la prestation est possible grâce aux progrès technologiques. Sans aucun doute, l'universalité est une notion qu'il faut redéfinir et amplifier, ainsi que le Comité lui-même le reconnaît.

Parallèlement, les gouvernements offrent de jouer un rôle de facilitation, en assurant un milieu propice à la mise en place de l'autoroute de l'information par le secteur privé. La réalisation de cet objectif est une responsabilité qui incombe en partie aux réseaux — téléphone, câble, ordinateur et transmission sans fil. Dans le contexte de l'autoroute de l'information, il est utile de distinguer entre infrastructure de réseau, équipement terminal et services dispensés (Sciadas, 1996). L'infrastructure de réseau est coûteuse à aménager et il lui faudra un certain temps pour rejoindre la masse des ménages. On peut dire la même chose de l'équipement terminal nécessaire. Dans le présent article, toutefois, nous ne traitons pas des réseaux mêmes ou des services assurés, mais de la population desservie par les réseaux.

To each of us as individual Canadians, the Council's message is, Get involved as users of information technology. ... Regard the Information Highway not as a threat but as an opportunity to enhance your lives and independence (IHAC 1995, p.88).

Le Comité invite aussi tous les Canadiens, individuellement, à faire usage de la technologie de l'information. ... Chacun doit éviter de considérer l'autoroute de l'information comme une menace; il faut plutôt la voir comme une chance d'accéder à une meilleure qualité de vie et d'acquérir une plus grande autonomie. (Comité consultatif sur l'autoroute de l'information, 1995, p. 88)

The vast majority of households are already passive users of the computers that increasingly are built into each new generation of products like automobiles,

La très grande majorité des ménages sont déjà des usagers passifs des ordinateurs qui, de plus en plus, font partie intégrante de chaque nouvelle génération de produits,

televisions and microwave ovens. Households with computers and modems, which have the capacity to access on-line services such as the Internet, and to send and receive electronic mail, are the most active users of all.

Although technological change is proceeding at such a rapid pace that what has happened in the past is not necessarily the best predictor of what will happen in the future, the extent of Canada's communication networks today places it in a prime position to adapt to these changes and move down the road towards universality. This will become easier as the terminals needed to access the Information Highway become less costly and less complex to use. Nevertheless, the extent to which the Highway will be travelled from the home will ultimately depend on households' own decisions to purchase and use the terminal devices and connect to networks.

What are the characteristics of the Canadian households that have already made this decision? What do these characteristics say about how far Canada must go to achieve universal access? What do they imply about the types of households that will access the Highway through personal terminals and the types of households for which publicly accessible terminals may be a requirement? As a first step towards answering these questions, this paper investigates the characteristics of information "haves" and "have-nots" among Canadian households in 1995. It is based on the most current data available.

Recent Trends

Telephone and cable networks are expected to be the backbone of the Information Highway infrastructure. However, it is the new versatile terminals, such as computers and modems, which are connected to the networks, that are creating a true revolution. The household penetration rates of all the above over the period 1986-1995 are shown in Table 1.

dont voitures, téléviseurs et fours à micro-ondes. Les usagers les plus actifs de tous sont les membres des ménages qui, disposant d'un ordinateur et d'un modem, ont accès à des services en direct comme ceux de l'Internet et sont en mesure d'envoyer et de recevoir du courrier électronique.

Les changements technologiques se succèdent à un rythme si rapide que les événements survenus dans le passé ne sont pas nécessairement les meilleurs prédicteurs de ce qui surviendra dans l'avenir, mais l'envergure actuelle des réseaux de communication au Canada place notre pays dans une position idéale pour s'adapter à ces changements et se rapprocher de l'universalité. La tâche sera d'autant facilitée par le fait que les terminaux nécessaires pour accéder à l'autoroute de l'information deviennent moins coûteux et moins complexes à utiliser. Il reste que le degré de fréquentation de l'autoroute au foyer dépendra, en dernière analyse, des décisions du ménage quant à l'acquisition et à l'utilisation des dispositifs terminaux et quant à l'abonnement aux réseaux.

Quelles sont les caractéristiques des ménages canadiens qui ont déjà pris cette décision? Que nous apprennent ces caractéristiques sur les progrès qui restent à faire pour en arriver à l'accès universel au Canada? Que laissent entendre ces données sur les genres de ménages qui auront accès à l'autoroute au moyen de terminaux personnels et sur les genres de ménages qui devront peut-être avoir recours à des terminaux publics? Afin de répondre à ces questions, notre article explore en un premier temps les caractéristiques des «nantis» et des «défavorisés» chez les ménages canadiens en 1995, en se fondant sur les données disponibles les plus récentes.

Tendances récentes

Les réseaux de téléphone et de câblodistribution sont certes appelés à devenir le noyau infrastructurel de l'autoroute de l'information. Mais ce sont les nouveaux terminaux polyvalents, ordinateur et modem par exemple, qui, branchés sur les réseaux, sont les facteurs d'une véritable révolution. Les taux de pénétration dans les ménages de toutes ces composantes pendant la période 1986-1995 sont énumérés au tableau 1.

While a standard telephone line can be an individual's pathway to the riches of the Information Age, a personal computer and modem are rapidly becoming the key to the vault (US 1995, p.x).

Une ligne de téléphone ordinaire peut être la voie qu'emprunte une personne pour accéder aux ressources de l'ère de l'information mais, de plus en plus, c'est l'ordinateur personnel adjoint du modem qui devient la clé de la chambre forte. (US, 1995, p. x)

Methodology

The data for this study came from the May 1995 Household Facilities and Equipment Survey and excluded residents of the Yukon and Northwest Territories, Indian reserves and Crown land and institutions (Statistics Canada 1995a). To obtain cross-tabulations with income and demographic characteristics, these data were linked to the April 1995 Labour Force Survey and the May 1995 Survey of Consumer Finances, which collected income data for the calendar year 1994. The unit for penetration rate calculations was the household, a person or group of persons occupying one dwelling unit. Household income was the combined income of all members 15 and over, excluding items such as gambling, capital gains or losses, tax rebates, income-in-kind and lump-sum receipts from sources like inheritances, loan repayments, insurance settlements and sale of personal property.

The difference in time periods and the fact that surveys collect information at a particular point in time meant that some aspects of the relationship between penetration rates and household characteristics could not be accounted for in the data. For example, the labour force status of the household head at the time of the survey may not have been the same as in all or part of the preceding year. As well, a household's purchasing power is affected by both income and assets. These caveats, however, are not expected to introduce substantial biases in the interpretation of the data.

Méthodologie

Les données qui fondent la présente étude sont tirées de l'Enquête sur l'équipement ménager de mai 1995 et excluaient les résidents du Yukon et des Territoires du Nord-Ouest, des réserves indiennes ainsi que des terres et établissements publics (Statistique Canada, 1995a). Pour obtenir des tableaux croisés avec les caractéristiques démographiques et le revenu, ces données ont été mises en rapport avec les données de l'Enquête sur la population active d'avril 1995 et de l'Enquête sur les finances des consommateurs de mai 1995, qui réunissaient des données relatives au revenu pour l'année civile 1994. Aux fins du calcul des taux de pénétration, on a pris comme unité le ménage, c'est-à-dire une personne ou un groupe de personnes habitant une même unité de logement. Le revenu du ménage comprenait le total du revenu de tous ses membres âgés de 15 ans et plus, à l'exclusion des sommes découlant des jeux de hasard, des gains ou pertes en capital, des remboursements de taxes, du revenu en nature et des sommes globales provenant de sources telles que les héritages, remboursements de prêts, règlements de réclamations d'assurance et ventes de biens personnels.

Les différences tenant aux périodes et le fait que les enquêtes réunissent des données à un stade temporel précis signifient que les données ne peuvent rendre compte de certains aspects du rapport existant entre les taux de pénétration et les caractéristiques des ménages. Par exemple, la situation d'activité du chef du ménage au moment de l'enquête peut ne pas avoir été la même que pendant l'année précédente, en partie ou en totalité. De même, le pouvoir d'achat d'un ménage est fonction de son revenu et de son actif. Ces mises en garde ne devraient cependant pas introduire de biais substantiels dans l'interprétation des données.

Table 1. Household penetration rates

Tableau 1. Taux de pénétration dans les ménages

	1995	1994	1991	1986
	percentage—pourcentage			
Telephone—Téléphone	98.5	99.0	98.0	98.1
Cable—Câble	73.4	74.3	70.8	65.4
Computer—Ordinateur	28.8	25.0	18.5	10.3
Modem—Modem*	12.0	8.4	-	-
Modem/Computer—Modem/ordinateur**	41.8	33.7	-	-

* Modem as a percentage of all households—Pourcentage des modems par rapport à tous les ménages.

** Modem as a percentage of households with a computer—Pourcentage des modems par rapport à tous les ménages possédant un ordinateur.

Between 1986 and 1995, there was very little increase in the proportion of Canadian households with a telephone, largely because the vast majority already had a telephone in 1986. In contrast, the proportion of households with cable increased significantly, from less than two-thirds in 1986 to almost three-quarters in 1995. The computer and modem penetration rates were lower, reflecting in part their shorter lives, but their rates of growth were much stronger. Computer penetration rates almost tripled between 1986 and 1995. However, not even half of the households with a computer owned a modem by 1995.

Progress towards universality becomes a brighter prospect when household demographics are taken into account. The number of households in Canada has been increasing—it increased by about one-fifth between 1986 to 1995, or about 2% annually—so that **a higher penetration rate means a larger share of more households**. Although telephone penetration rates hardly changed between 1986 and 1995, the number of households with a telephone increased by about one-fifth too. Over the same period, the number of households with cable increased by one-third, much greater than the increase in cable penetration rates. Rates of growth subsided somewhat in the 1990s, but the number of households with telephone and cable continued to increase despite marginal reductions in the telephone and cable penetration rates between 1994 and 1995.

The upward trends were much greater for computers than for telephones and cable. For modems, although only two years of data were available, growth was spectacular, possibly reflecting in part the fact that new computers come equipped with modems. Table 2 shows the actual number of households and the average

De 1986 à 1995, il y a eu très peu d'augmentation dans la proportion des ménages canadiens possédant le téléphone, principalement parce que la grande majorité avaient déjà le téléphone en 1986. Par contraste, la proportion des ménages ayant le câble a augmenté de façon significative : de moins des deux tiers en 1986, ils étaient près des trois quarts en 1995. Les taux de pénétration de l'ordinateur et du modem ont été plus faibles, ce qui reflète en partie leur durée utile plus courte, mais leur taux de croissance a été beaucoup plus dynamique. Les taux de pénétration de l'ordinateur ont quasi triplé de 1986 à 1995. Cependant, moins de la moitié des ménages possédant un ordinateur étaient munis d'un modem en 1995.

Les progrès vers l'universalité prennent une allure plus encourageante si l'on prend en compte la démographie des ménages. Au Canada, le nombre des ménages est en hausse — il a augmenté du cinquième environ de 1986 à 1995, soit d'environ 2 % annuellement — de sorte qu'**un taux de pénétration plus élevé signifie une part plus grande de ménages plus nombreux**. Même si les taux de pénétration du téléphone ont à peine changé de 1986 à 1995, le nombre des ménages ayant le téléphone a également augmenté du cinquième environ. Pendant la même période, le nombre de ménages ayant le câble a augmenté du tiers, ce qui dépasse de beaucoup l'augmentation des taux de pénétration du câble. Les taux de croissance ont quelque peu ralenti pendant les années 90, mais le nombre des ménages possédant le téléphone et le câble a continué de s'accroître, malgré des réductions marginales des taux de pénétration du téléphone et du câble de 1994 à 1995.

Les tendances à la hausse ont été beaucoup plus marquées pour l'ordinateur que pour le téléphone et le câble. Touchant le modem, bien que nous ne disposions de données que sur deux années, la croissance a été spectaculaire, reflet peut-être en partie du fait que les nouveaux ordinateurs intègrent un modem (interne). Le

annual rates of growth over the period 1986-1995 and for the year 1994-1995.

tableau 2 indique le nombre effectif des ménages et les taux de croissance annuels moyens pendant la période 1986-1995 et pour l'année 1994-1995.

Table 2. Household demographics and rates of growth

	rates of growth—taux de croissance					
	1995	1994	1991	1986	1986-1995*	1994-1995
	percentage—pourcentage					
All households—Tous les ménages	11,244	11,051	10,466	9,448	2.0	1.7
Telephone—Téléphone	11,078	10,939	10,258	9,270	2.0	1.3
Cable—Câble	8,255	8,211	7,413	6,177	3.3	0.5
Computer—Ordinateur	3,238	2,761	1,939	974	14.3	17.3
Modem—Modem	1,355	931	-	-	-	45.5

* Average annual rates compounded—Taux annuels moyens composés

Were these rates of increase to be sustained, universal access through households' own purchase of computers and modems would be achieved in the near future. In reality, however, as penetration rates rise, the rate of increase will decline. This reduction in the rate of increase at higher levels reflects a simple mathematical relationship, but it is also related to affordability. As penetration rates rise, households that can least afford their own terminals will make up a larger proportion of the "have-nots." Since affordability is ultimately the main constraint for households, this paper proceeds to examine the effect of household income on penetration rates, and how affordability is affected by two major determinants of income: employment and education.

Affordability

Affordability and Income: To shed light on the effect of income on penetration rates, these rates were calculated in terms of income quartiles. Table 3 reveals that the link between household income and the share of households with a telephone was quite weak. Even in the bottom quartile of the income distribution, 96% of households had a telephone in 1995. The relationship between income and cable penetration rates was noticeably stronger. Less than two-thirds of households in the bottom quartile had cable compared with more than four in five households in the top quartile.

Si ces taux d'augmentation pouvaient être soutenus, des ménages plus nombreux se procurant ordinateur et modem, l'accès universel serait chose faite dans un avenir prochain. En réalité, toutefois, les taux de pénétration s'accroissant, le taux d'augmentation amorcera un déclin. Cette baisse du taux d'augmentation à des niveaux supérieurs traduit un simple rapport mathématique, mais il est aussi fonction de l'abordabilité. Avec la hausse des taux de pénétration, les ménages qui n'ont pas les moyens de se procurer leurs propres terminaux composeront une proportion plus élevée des «défavorisés». Puisque l'abordabilité est, en dernière analyse, la principale contrainte pour les ménages, notre article poursuit par l'examen de la portée du revenu des ménages sur les taux de pénétration et les effets sur l'abordabilité de deux grands facteurs déterminants du revenu : l'emploi et le degré d'instruction.

Abordabilité

Abordabilité et revenu : Pour préciser la portée du revenu sur les taux de pénétration, ces taux ont été calculés en fonction des quartiles de revenu. Le tableau 3 révèle un lien assez faible entre le revenu des ménages et la portion des ménages ayant le téléphone. Même dans le quartile inférieur de la distribution du revenu, 96 % des ménages avaient le téléphone en 1995. Le rapport entre le revenu et les taux de pénétration du câble était notablement plus étroit. Moins des deux tiers des ménages du quartile inférieur étaient munis du câble, alors que cette proportion dépasse les quatre ménages sur cinq dans le quartile

Nevertheless, because nearly one in five households in even the top quartile did not have cable and because basic cable services are not prohibitively more expensive than telephone services, income cannot be the sole reason why cable penetration rates were lower than telephone penetration rates.

supérieur. Or, comme près d'un cinquième des ménages, même dans le quartile supérieur, ne possédait pas le câble et parce que les services de base du câble ne sont pas beaucoup plus coûteux que les services de téléphone, le revenu ne peut à lui seul expliquer pourquoi les taux de pénétration du câble étaient plus bas que les taux de pénétration du téléphone.

Table 3. Penetration rates and income, 1995

Tableau 3. Taux de pénétration et revenu, 1995

	Income quartiles—Quartiles de revenu				
	Bottom—Inférieur	Second—Deuxième	Third—Troisième	Top—Supérieur	All—Tous
	< \$21,398	\$21,398–\$39,949	\$39,950–\$63,034	> \$63,034	%
Telephone—Téléphone	96.0	98.8	99.5	99.7	98.5
Cable—Câble	64.4	70.3	76.7	82.2	73.4
Computer—Ordinateur	12.3	20.2	32.5	50.2	28.8
Modem—Modem*	4.8	7.3	13.6	22.4	12.0

Average annual rates compounded—Taux annuels moyens composés

There is a very strong relationship between household income and computer and modem penetration rates. One in two households in the top quartile had a computer in 1995, more than four times the rate in the bottom quartile (Chart 1). The modem penetration rates had a similar, but somewhat stronger, relationship with income, which was to be expected since a modem is useless without a computer. Among computer owners, however, income appeared to have little effect on modem penetration rates: about four in ten computer households had a modem, with very little difference across income ranges. Obviously, affordability cannot explain why nearly six in ten computer households in the top income quartile did not have a modem. Again, factors other than income must have been at work.

On constate l'existence d'un rapport très étroit entre le revenu des ménages et les taux de pénétration de l'ordinateur et du modem. Dans le quartile supérieur, un ménage sur deux possédait un ordinateur, soit plus de quatre fois le taux correspondant au quartile inférieur (graphique 1). Les taux de pénétration du modem présentaient un rapport semblable, mais un peu plus étroit, avec le revenu, ce à quoi il fallait s'attendre puisque le modem est inutile en l'absence d'un ordinateur. Chez les propriétaires d'ordinateur, cependant, le revenu semblait avoir peu de portée sur les taux de pénétration du modem : sur 10 ménages possédant un ordinateur, à peu près quatre avaient un modem, sans qu'il y ait beaucoup d'écart entre les fourchettes de revenu. De toute évidence, l'abordabilité ne peut expliquer pourquoi, dans le quartile supérieur de revenu, sur 10 ménages pourvus d'un ordinateur, six ne possédaient pas de modem. Ici encore, des facteurs autres que le revenu doivent être en jeu.

Affordability and Employment: Since earnings are an important component of household income, the effect of affordability on penetration rates was generally reflected in the relationship between penetration rates and employment status (Table 4). With one exception, households with working heads had higher penetration rates than households with non-working heads; the difference was greater for computers and modems than for telephones and cable and there was only a weak relationship between employment status and modem penetration rates among households with computers.

Abordabilité et emploi : Puisque les gains sont une composante importante du revenu des ménages, l'effet de l'abordabilité sur les taux de pénétration se reflétait généralement dans le rapport existant entre les taux de pénétration et la situation d'activité (tableau 4). À une exception près, les ménages dont le chef était sur le marché du travail présentaient des taux de pénétration plus élevés que les ménages dont le chef était inactif; l'écart était plus grand au chapitre de l'ordinateur et du modem qu'à celui du téléphone et du câble, et il n'y avait qu'un faible rapport entre la situation d'activité et les

The one exception was cable penetration rates, which were lower for households with self-employed heads than for households with non-working heads. Furthermore, the cable penetration rate for households with heads out of the labour force was second only to that for households with employed heads. These too are areas where factors other than affordability must be examined for an explanation.

taux de pénétration du modem chez les ménages possédant un ordinateur. Unique exception : les taux de pénétration du câble, qui étaient plus faibles dans les ménages dont le chef était travailleur autonome que dans les ménages dont le chef était inactif. De plus, le taux de pénétration du câble dans les ménages dont le chef était inactif n'était inférieur qu'à celui constaté dans les ménages dont le chef était actif. Là encore, voilà des zones où des facteurs autres que l'abordabilité devront être examinés pour en découvrir l'explication.

Chart 1. Computer ownership and income, 1995

Graphique 1. Propriété d'un ordinateur et revenu, 1995

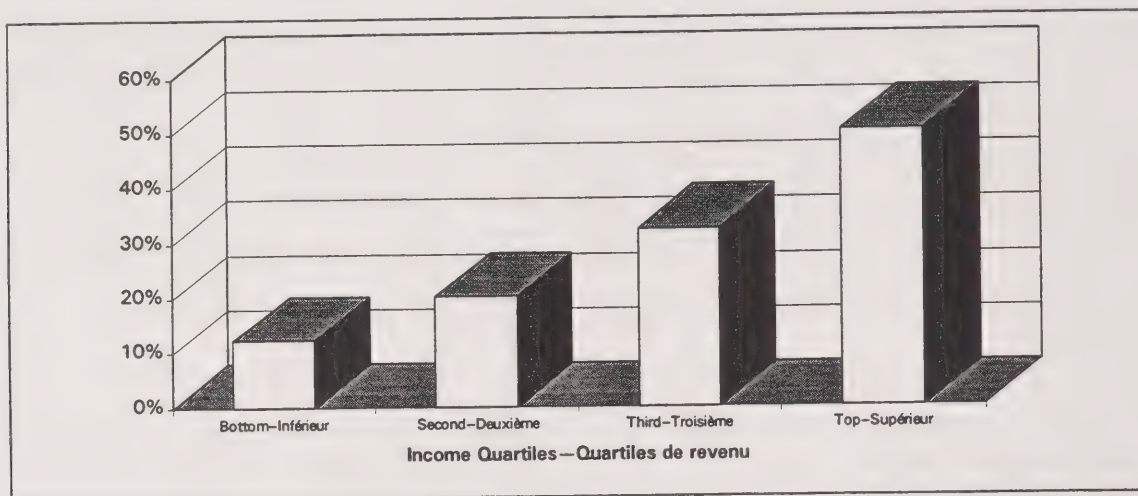


Table 4. Penetration rates and employment status of household head, 1995

Tableau 4. Taux de pénétration et situation d'activité du chef du ménage, 1995

	Employed Employé	Self-employed Travailleur autonome	Unemployed Sans emploi	Out of labour force Inactif	All Tous
percentage—pourcentage					
Telephone—Téléphone	99.2	99.3	95.7	97.9	98.5
Cable—Câble	77.0	59.7	66.4	71.9	73.4
Computer—Ordinateur	37.7	38.1	21.0	13.3	28.8
Modem—Modem*	16.0	16.4	8.2	5.2	12.0
Modem/Computer—Modem/ordinateur**	42.5	42.9	38.8	39.1	41.8

* Modem as a percentage of all households—Pourcentage des modems par rapport à tous les ménages.

** Modem as a percentage of households with a computer—Pourcentage des modems par rapport à tous les ménages possédant un ordinateur.

The link to income becomes obvious when penetration rates by employment status are correlated to income. More than two-thirds (68.6%) of households with employed heads were in the top half of the income distribution. In contrast, more than two-thirds (69%) of households with unemployed heads were in the bottom half of the income distribution, and almost half (48.7%) of households with heads out of the labour

Le rapport avec le revenu devient évident lorsque les taux de pénétration selon la situation d'activité sont mis en corrélation avec le revenu. Plus des deux tiers (68,6 %) des ménages dont le chef avait un emploi se rangeaient dans la moitié supérieure de la distribution du revenu. Par contraste, plus des deux tiers (69 %) des ménages dont le chef était sans emploi se trouvaient dans la moitié inférieure de la distribution du revenu, et près de la moitié

force were in the bottom quarter of the income distribution. The computer penetration rate in the top quartile was more than double the rate in the bottom quartile. Even among households with heads out of the labour force, the computer penetration rate in the top quartile was more than four times the rate in the bottom quartile.

Although the relationship between computer penetration rates and employment status closely reflects that between computer penetration rates and income, this does not necessarily mean that employment status has no effect on computer ownership. For example, employed people who have learned to operate a computer in their job may be more likely to want a computer at home. Employment, therefore, could be responsible for both higher income and a higher computer penetration rate.

Affordability and Education: Since there is a well-established link between income and level of education, the relationship between penetration rates and education should reflect that between penetration rates and income. Like the relationship between income and telephone penetration rates, the relationship between education and telephone penetration rates was very weak. Unlike the relationship between income and cable penetration rates, however, the relationship between education and cable penetration rates was weak and erratic except at the lowest levels of education, where almost half (46.5%) of the households headed by someone with less than Grade 9 were in the bottom income quartile (Table 5).

(48,7 %) des ménages dont le chef était inactif se concentraient dans le quart inférieur de la distribution du revenu. Dans le quartile supérieur, le taux de pénétration de l'ordinateur était de plus du double du taux établi pour le quartile inférieur. Même dans les ménages dont le chef était inactif, le taux de pénétration de l'ordinateur dans le quartile supérieur était de plus de quatre fois plus élevé que le taux établi pour le quartile inférieur.

Bien que le rapport entre les taux de pénétration de l'ordinateur et la situation d'activité reflète assez exactement celui qui existe entre les taux de pénétration de l'ordinateur et le revenu, cela ne veut pas nécessairement dire que la situation d'activité n'ait pas d'effet sur l'acquisition d'un ordinateur. Par exemple, les personnes occupant un emploi qui ont appris le maniement de l'ordinateur dans le cadre de leur emploi peuvent être plus portées que d'autres à vouloir disposer d'un ordinateur à la maison. Le facteur de l'emploi pourrait donc être responsable d'un meilleur revenu aussi bien que d'un taux plus élevé de pénétration de l'ordinateur.

Abordabilité et degré d'instruction : Comme il y a un rapport bien établi entre le revenu et le niveau d'instruction, le rapport entre les taux de pénétration et le degré d'instruction devrait refléter celui qui existe entre les taux de pénétration et le revenu. À l'instar du rapport constaté entre le revenu et les taux de pénétration du téléphone, le rapport existant entre le degré d'instruction et les taux de pénétration du téléphone était ténu. À la différence du rapport constatée entre le revenu et les taux de pénétration du câble, cependant, le rapport entre le niveau d'instruction et les taux de pénétration du câble était faible et irrégulier, sauf à l'égard des degrés d'instruction minimales, où près de la moitié (46,5 %) des ménages dirigés par une personne ayant moins d'une 9^e année se classaient dans le quartile inférieur de revenu (tableau 5).

Table 5. Penetration rates and education of household head, 1995

	Less than Grade 9	Non- High School Graduate	High School Graduate	Some Post-Secondary	University Degree	All
	Moins d'une 9 ^e année	Non-diplômé du secondaire	diplômé du secondaire	Études postsecondaires	Diplômé d'université	Degré d'instruction
Telephone—Téléphone	97.7	97.5	98.6	98.8	99.7	98.5
Cable—Câble	63.7	71.4	77.3	74.3	78.4	73.4
Computer—Ordinateur	9.1	15.8	26.1	33.3	55.6	28.8
Modem—Modem*	2.8	5.3	10.0	13.9	27.0	12.0
Modem/Computer— Modem/ordinateur**	30.6	33.4	38.1	41.8	48.5	41.8

* Modem as a percentage of all households—Pourcentage des modems par rapport à tous les ménages.

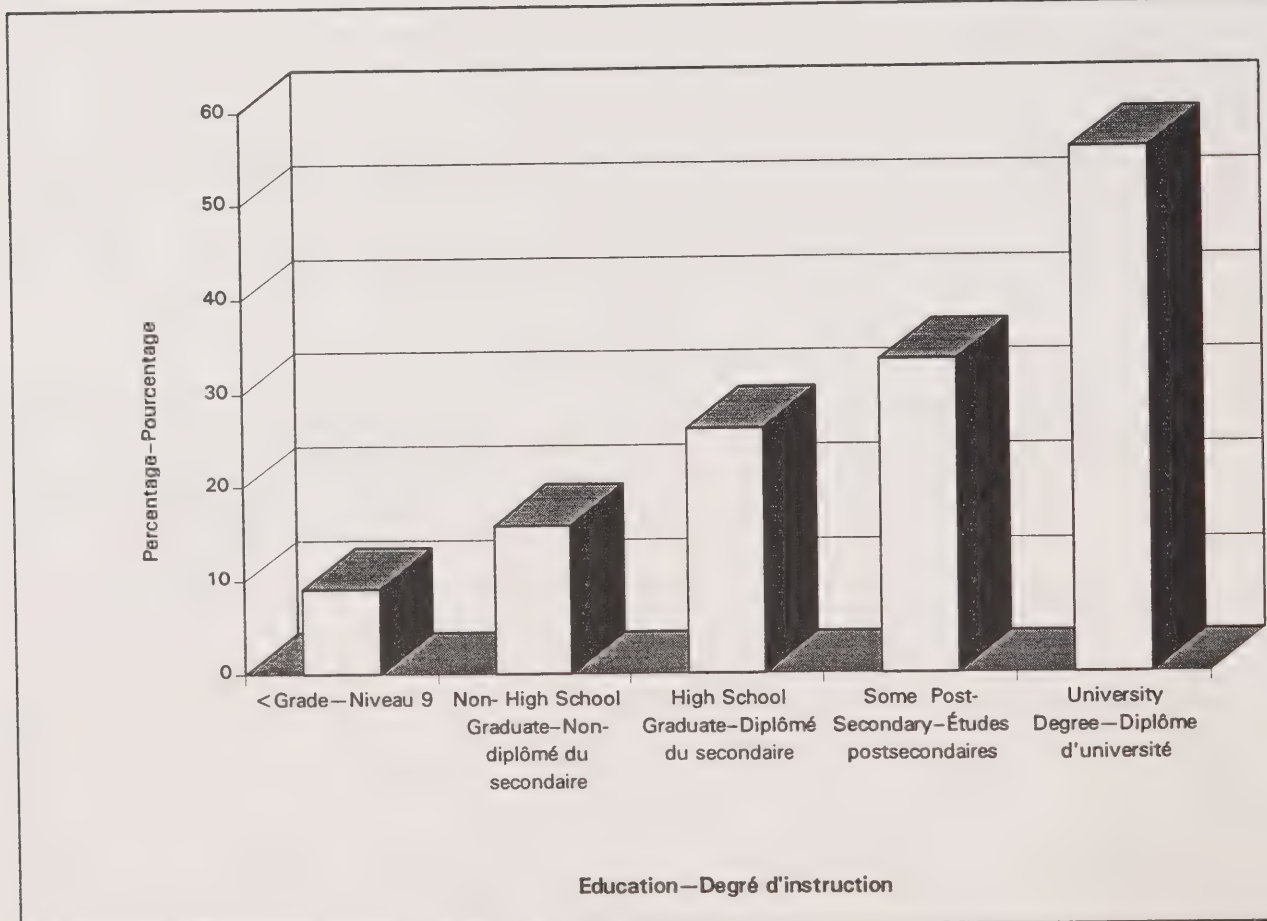
** Modem as a percentage of households with a computer—Pourcentage des modems par rapport à tous les ménages possédant un ordinateur.

The particularly strong relationship between computer ownership and education (Chart 2) reflects the expected relationship between income and education. More than one-half of households where the head had a university degree owned a computer in 1995, six times the share for households where the head had less than Grade 9. Nevertheless, education does have an independent effect on computer ownership. In the bottom income quartile, fewer than one in twenty households where the head had less than Grade 9 had a computer, compared with nearly one in five of those whose head had some post-secondary education, and more than one in three of those whose head had a university degree. Similarly, in the top quartile, scarcely more than one-quarter of households whose heads had less than Grade 9 had a computer, compared with one-half of those whose head had some post-secondary education, and nearly two-thirds of those whose head had a university degree. The independent effect of education, combined with recent reductions in the number and proportion of households whose heads have no post-secondary

Le rapport particulièrement étroit entre la propriété d'un ordinateur et le degré d'instruction (graphique 2) reflète le rapport prévu entre le revenu et le degré d'instruction. En 1995, plus de la moitié des ménages dont le chef était diplômé d'université étaient propriétaires d'un ordinateur, soit six fois la proportion des ménages dont le chef avait moins d'une 9^e année. Néanmoins, le degré d'instruction a un effet propre sur la propriété d'un ordinateur. Dans le quartile inférieur de revenu, lorsque le chef avait une instruction inférieure à la 9^e année, moins d'un ménage sur 20 possédait un ordinateur, en comparaison de près d'un ménage sur cinq lorsque le chef avait fait certaines études postsecondaires, et plus d'un ménage sur trois lorsque le chef était diplômé d'université. De même, dans le quartile supérieur, à peine plus d'un quart des ménages dont le chef avait moins d'une 9^e année possédaient un ordinateur, en comparaison de la moitié de ceux dont le chef avait fait des études postsecondaires, et près des deux tiers de ceux dont le chef était diplômé d'université. L'effet propre du degré d'instruction, joint aux réductions récentes du nombre et de la proportion des ménages dont le chef n'avait pas fait d'études postsecondaires, devrait nécessairement

Chart 2. Computer ownership and education, 1995

Graphique 2. Propriété d'un ordinateur et degré d'instruction, 1995



education, should bring about an automatic increase over time in the computer penetration rate for the population as a whole. For example, computer ownership for households where the head had less than Grade 9 increased from 4.1 % in 1986 to only 9.1 % in 1995, while over the same period it increased from 19.6 % to 55.6 % for those with a university degree. At the same time, however, those whose head had less than Grade 9 fell from 22.2 % of all households in 1986 to only 14.8 % in 1995. Further improvements in education, and particularly in familiarization with computers in school, should lead to even greater increases in computer penetration rates.

Modem penetration rates also rose with education even among households with computers. The penetration rates rose steadily from fewer than one in three computer households whose head had less than Grade 9, to almost one in two of those whose head had a university degree. Even among these households, however, education had an effect on modem ownership that was independent of income. In the top income quartile, where affordability was no problem, little more than one-quarter (28.6 %) of computer households headed by someone with less than Grade 9 had a modem, compared with more than one-third (36.4 %) of households headed by a high school graduate with no post-secondary education, and one-half (50.6 %) of computer households where the head had a university degree.

So far, then, the analysis has shown that higher penetration rates are related to higher income, and the relationship is particularly strong for computers. The analysis has also shown that the relationship between penetration rates and employment is broadly consistent with the expected relationship between employment and income, and that the relationship between penetration rates and education is consistent with the expected relationship between education and income. Nevertheless, employment could have an effect on computer penetration rates independent of income, and education definitely has an effect on computer and modem penetration rates that is independent of income.

However, the analysis to this point does not explain why computer penetration rates are lower than cable penetration rates even at the highest levels of income and education, why modem penetration rates are

mener, avec le temps, à une augmentation du taux de pénétration de l'ordinateur dans l'ensemble de la population. Par exemple, il y a eu augmentation du taux de présence de l'ordinateur dans les ménages dont le chef avait moins d'une 9^e année; mais ce taux, qui était de 4,1 % en 1986, n'était que de 9,1 % en 1995, alors que, pendant la même période, il passait de 19,6 % à 55,6 % chez les diplômés d'université. Pendant la même période, cependant, les ménages dont le chef avait moins d'une 9^e année, qui représentaient 22,2 % de tous les ménages en 1986, n'en formaient plus que 14,8 % en 1995. D'autres améliorations sur le plan de l'instruction et, en particulier, touchant la familiarisation avec les ordinateurs à l'école, devraient mener à des augmentations encore plus substantielles des taux de pénétration de l'ordinateur.

Les taux de pénétration du modem ont aussi augmenté de pair avec le degré d'instruction, même dans les ménages ayant déjà un ordinateur. Les taux de pénétration ont régulièrement monté, de moins d'un tiers des ménages ayant un ordinateur et dont le chef avait moins d'une 9^e année à près de la moitié des ménages dont le chef était diplômé d'université. Cependant, même dans ces ménages, le degré d'instruction avait sur la propriété d'un modem un effet qui se distinguait du revenu. Dans le quartile supérieur de revenu, où l'abordabilité ne posait pas de problème, à peine plus d'un quart (28,6 %) des ménages propriétaires d'un ordinateur et dont le chef avait moins d'une 9^e année avaient un modem, en comparaison de plus d'un tiers (36,4 %) des ménages dont le chef était diplômé du secondaire sans avoir fait d'études postsecondaires, et de la moitié (50,6 %) des ménages possédant un ordinateur dont le chef était diplômé d'université.

Jusqu'ici, donc, l'analyse a montré que les taux de pénétration relativement élevés ont un rapport avec des niveaux élevés de revenu, et que le rapport est particulièrement étroit en ce qui touche la propriété d'un ordinateur. L'analyse a aussi montré que le rapport entre les taux de pénétration et l'emploi concorde généralement avec le rapport prévu entre l'emploi et le revenu, et que le rapport entre les taux de pénétration et le degré d'instruction concorde avec le rapport prévu entre le degré d'instruction et le revenu. Néanmoins, le fait d'avoir un emploi pourrait avoir un effet sur les taux de pénétration de l'ordinateur indépendamment du revenu, et le degré d'instruction a certainement, sur les taux de pénétration de l'ordinateur et du modem, un effet distinct de celui du revenu.

À ce stade, toutefois, l'analyse ne permet pas de savoir pourquoi les taux de pénétration de l'ordinateur sont plus faibles que les taux de pénétration du câble, même au sommet de l'échelle du revenu et de l'instruction, pourquoi

relatively low even among computer households at these same levels of income and education, or why cable penetration rates are particularly high for people outside the labour force despite their low average income. To gather more information on these and related questions, the analysis now looks at the demographic characteristics of age, family type and composition and residential location.

Demographic Characteristics

Penetration Rates and Age: Correlations of penetration rates and age are shown in Table 6. The proportion of households with a telephone rose with the age of the household head, but the relationship was fairly weak because telephone penetration rates were very high in all age groups. Households headed by a senior had the highest penetration rate in all income quartiles, likely because the telephone is more of a necessity for seniors than for other age groups. With one exception, there was no significant and consistent relationship between cable penetration rates and the age of the household head. The exception was households headed by a senior, which had the highest cable penetration rate in all income quartiles. Their overall penetration rate was a little lower than the penetration rate for households headed by someone aged 35-44, but only because one-half (44.9%) of households headed by a senior were in the bottom quartile and comprised more than one-third (35.4%) of that quartile.

Table 6. Penetration rates and age of household head, 1995

	<35	35-44	45-54	55-64	65 +	All-Tot
<i>percentage—pourcentage</i>						
Telephone—Téléphone	97.0	98.7	99.1	99.1	99.3	98.8
Cable—Câble	72.4	73.5	75.6	72.8	72.9	73.3
Computer—Ordinateur	29.2	37.8	39.8	24.4	10.8	28.3
Modem—Modem*	13.4	15.1	16.9	9.5	3.8	12.2
Modem/Computer—Modem/Ordinateur**	46.0	39.9	42.3	38.9	37.9	41.1

* Modem as a percentage of all households—Pourcentage des modems par rapport à tous les ménages.

** Modem as a percentage of households with a computer—Pourcentage des modems par rapport à tous les ménages possédant un ordinateur.

In contrast to their high cable penetration rates, households headed by seniors and near-seniors, had particularly low computer penetration rates (Chart 3)

les taux de pénétration du modem sont relativement faibles à ces mêmes niveaux de revenu et d'instruction, même dans les ménages ayant déjà un ordinateur, ni pourquoi les taux de pénétration du câble sont particulièrement élevés chez les personnes qui ne font pas partie de la population active, malgré un faible niveau de revenu moyen. Pour en savoir plus long sur ces questions et d'autres problèmes connexes, nous examinerons maintenant l'analyse des caractéristiques démographiques suivantes : âge, genre et composition du ménage et lieu de résidence.

Caractéristiques démographiques

Taux de pénétration et âge : Le tableau 6 fait état des corrélations entre les taux de pénétration et l'âge. On a constaté que la proportion des ménages ayant le téléphone s'élevait de pair avec l'âge du chef du ménage, mais le rapport était assez faible, car les taux de pénétration du téléphone étaient très élevés dans tous les groupes d'âge. Les ménages dont le chef était une personne âgée présentaient le taux de pénétration le plus élevé dans tous les quartiles de revenu, vraisemblablement parce que le téléphone est davantage une nécessité pour les personnes âgées que pour celles d'autres groupes d'âge. À une exception près, on n'a pas découvert de rapport stable et significatif entre les taux de pénétration du câble et l'âge du chef du ménage. Faisait exception le cas des ménages dont le chef était une personne âgée, où le taux de pénétration du câble était le plus élevé dans tous les quartiles de revenu. Dans ces ménages, le taux de pénétration global était un peu plus faible que dans les ménages dont le chef était une personne âgée de 35 à 44 ans, mais uniquement parce que la moitié (44,9 %) des ménages dont le chef était une personne âgée se retrouvaient dans le quartile inférieur et dont ils représentaient plus du tiers (35,4 %)

Tableau 6. Taux de pénétration et âge du chef du ménage, 1995

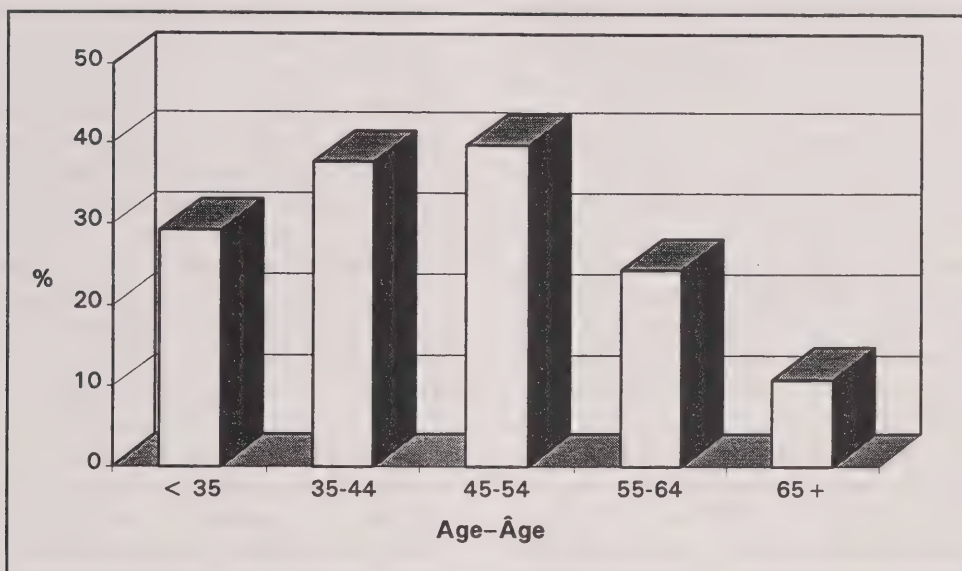
Par contraste avec les taux élevés de pénétration du câble qu'ils présentaient, les ménages dirigés par des personnes âgées ou quasi âgées correspondaient à des taux

and even lower modem penetration rates. These rates first rose with age, then dropped markedly for households headed by people over 55. Even in the top quartile of the distribution, little more than one in four households headed by a senior had a computer, which represented roughly half the computer penetration rate for households with a head aged 35-54 in that quartile.

particulièrement faibles de pénétration de l'ordinateur (graphique 3) et des taux encore plus faibles de pénétration du modem. Ces taux commençaient par monter parallèlement à l'âge, puis chutaient de façon notable dans les ménages dirigés par des personnes de plus de 55 ans. Même dans le quartile supérieur de la distribution, à peine plus d'un quart des ménages dirigés par une personne âgée possédaient un ordinateur, ce qui représentait en gros la moitié du taux de pénétration de l'ordinateur pour les ménages dont le chef était âgé de 35 à 54 ans dans ce quartile.

Chart 3. Computer ownership and age, 1995

Graphique 3. Propriété d'un ordinateur et âge, 1995



The high cable penetration rate and low computer penetration rate of seniors provide a partial explanation for a previously unanswered question: why are computer penetration rates much lower than cable penetration rates regardless of household income? It is not surprising that seniors choose to purchase a relatively inexpensive and physically undemanding form of entertainment, thereby increasing cable penetration rates. Nor would it be surprising to find that seniors are less willing to pay the lump-sum cost of the relatively complex computer medium than the small periodic cost of cable. Furthermore, today's seniors have had little or no exposure to computers during their working life, and it has been documented that computer literacy decreases with age (Frank 1995). Nevertheless, the particularly low penetration rates among seniors must offer only a partial explanation for the low overall computer and modem penetration rates. Even in the highest income quartile, only half the households had computers, despite the fact that households headed

Chez les personnes âgées, le fort taux de pénétration du câble et le faible taux de pénétration de l'ordinateur apportent en partie réponse à une question laissée en suspens : pourquoi les taux de pénétration de l'ordinateur sont-ils beaucoup plus faibles que les taux de pénétration du câble, indépendamment du revenu du ménage? Il n'est pas étonnant que les personnes âgées optent pour une forme de divertissement relativement peu coûteuse et peu exigeante sur le plan physique, ce qui fait augmenter les taux de pénétration du câble. Il ne serait pas non plus étonnant de constater que les personnes âgées sont moins disposées à assumer le coût intégral d'un support informatique relativement complexe que les frais périodiques, minimes, d'abonnement au câble. De plus, les personnes âgées d'aujourd'hui n'ont eu que peu ou pas de contact avec les ordinateurs pendant leur vie professionnelle, et l'on sait, données à l'appui, que le degré de connaissances en informatique diminue avec l'âge (Frank, 1995). Pourtant, les taux de pénétration particulièrement faibles chez les personnes âgées

by a senior made up a very small proportion (6.6%) of this quartile.

The effect of seniors' penetration rates in the future will depend on the relative strengths of three factors. First, low penetration rates among seniors would have a depressing effect on the overall computer penetration rate as seniors will account for a larger proportion of the population when the "baby boomers" reach retirement. Second, seniors' penetration rates should increase as more and more people who have grown accustomed to using computers enter their retirement years. Third, computer and modem penetration rates should increase for all age groups, as terminals become less expensive and easier to use, and as more services are offered.

Family Type: Both telephone and cable penetration rates were slightly higher for single-family households than for one-person and multi-family households (Table 7). There is no relationship here that does not reflect the relationship between income and penetration rates, however. More than 60% of households in the one-person and multi-family group were in the bottom income quartile. For instance, were it not for the relatively high penetration rate of seniors, who made up a large proportion of all one-person households, the cable penetration rate in the bottom quartile would have been even lower.

expliquent en partie seulement les faibles taux d'ensemble de pénétration de l'ordinateur et du modem. Même dans le quartile supérieur de revenu, la moitié seulement des ménages possédaient un ordinateur, bien que les ménages dirigés par une personne âgée n'aient représenté qu'une portion minime (6,6 %) de ce quartile.

L'effet dans l'avenir des taux de pénétration chez les personnes âgées sera fonction du dynamisme relatif de trois facteurs. Tout d'abord, de faibles taux de pénétration chez les personnes âgées auraient un effet inhibiteur sur le taux global de pénétration de l'ordinateur, puisque les personnes âgées constitueront une grande proportion de la population, une fois que les «baby-boomers» auront atteint l'âge de la retraite. En deuxième lieu, les taux de pénétration chez les personnes âgées devraient augmenter au fur et à mesure qu'arriveront à l'âge de la retraite un nombre croissant de personnes qui se sont familiarisées avec l'utilisation de l'ordinateur. En troisième lieu, les taux de pénétration de l'ordinateur et du modem devraient augmenter dans tous les groupes d'âge, au fur et à mesure que les terminaux baissent de prix et deviennent plus faciles à utiliser et que davantage de services sont offerts.

Genre de ménage : On a constaté que les taux de pénétration du téléphone et du câble étaient tous deux légèrement plus élevés dans les ménages unifamiliaux que dans les ménages multiples et que dans les ménages d'une personne (tableau 7). Mais il n'y a pas ici de rapport qui ne reflète pas celui qui existe entre revenu et taux de pénétration. Plus de 60 % des ménages d'une personne et des ménages multiples se rangeaient dans le quartile inférieur de revenu. Par exemple, n'eût été le taux relativement élevé de pénétration chez les personnes âgées, qui formaient une forte proportion de tous les ménages d'une personne, le taux de pénétration du câble aurait été encore plus faible dans le quartile inférieur.

Table 7. Penetration rates and family type, 1995

Tableau 7. Taux de pénétration et genre de ménage, 1995

	Single family—Ménage unifamilial			
	with children* avec enfant*	without children* sans enfant*	Other** Autre**	All Toutes
	percentage—pourcentage			
Telephone—Téléphone	98.7	99.5	97.1	98.5
Cable—Câble	74.8	75.5	69.3	73.4
Computer—Ordinateur	40.4	28.0	16.8	28.8
Modem—Modem	16.5	11.8	7.4	12.0
Modem/Computer—Modem/Ordinateur	40.7	42.2	44.1	41.8

* This refers to unmarried children under age 18—Enfants célibataires de moins de 18 ans

** It consists of 84% one-person households and 16% multi-family households—Ménages d'une personne à 84 % et ménages multiples à 16 %.

a marked contrast to the telephone and cable penetration rates, there were striking differences in computer and modem penetration rates across family types. Single-family households without children, had higher penetration rates than one-person and multi-family households, and the rates for single-family households with children were higher still. Children have an effect independent of income, since they boost the penetration rates in all income quartiles. Even in the top quartile, where affordability was not an issue, computers were present in 44.8% of single-family households without children, but in 58% of those with children. Modem penetration rates followed the same pattern as computer penetration rates, but at lower levels, and family type had little effect on the proportion of computer households with a modem.

Residential Location: The proportion of households with telephone was the same in urban and in rural areas, and in all income ranges. All other penetration rates, though, were much higher in urban areas (Table 8). This was "camouflaged" in the totals, since only 14.9% of all households lived in rural areas. Cable penetration, in particular, was much higher in urban than in rural areas. This locational difference cannot be attributed to differences in income, since it was present throughout the income distribution. In the bottom income quartile, where 64.4% of households had cable, the penetration rate was almost nine in ten for urban households, but less than four in ten for rural households. In the top quartile, where 82.2% of all households had cable, the penetration rate was 87.4% for urban households, but only 38.5% for rural households.

En contraste marqué avec les taux de pénétration du téléphone et du câble, les taux de pénétration de l'ordinateur et du modem présentaient des différences frappantes selon le genre des ménages. Pour les ménages unifamiliaux sans enfants, les taux de pénétration étaient plus élevés que pour les ménages d'une personne et les ménages multiples, et ces taux étaient encore plus élevés pour les ménages unifamiliaux avec enfants. La présence des enfants a un effet distinct du revenu, puisqu'elle fait grimper les taux de pénétration dans tous les quartiles de revenu. Même dans le quartile supérieur, où l'abordabilité ne pose pas de problème, il y avait un ordinateur dans 44,8 % des ménages unifamiliaux sans enfants, mais ce pourcentage grimpait à 58 % dans les ménages avec enfants. Les taux de pénétration du modem obéissaient aux mêmes schémas que les taux de pénétration de l'ordinateur, mais à des niveaux plus faibles, et le genre de ménage avait peu d'effet sur la proportion des ménages ayant un ordinateur qui avaient aussi un modem.

Lieu de résidence : La proportion des ménages ayant le téléphone était la même dans les régions urbaines et dans les régions rurales, et ce, à tous les paliers de revenu. Tous les autres taux de pénétration étaient toutefois plus élevés dans les zones urbaines (tableau 8). Ce fait est «gommé» dans les totaux, puisque 14,9 % seulement de tous les ménages vivent en milieu rural. La pénétration du câble, en particulier, était beaucoup plus élevée dans les régions urbaines que dans les régions rurales. Cet écart selon le lieu ne peut être attribué à des différences de revenu, puisqu'il était présent dans toute la distribution du revenu. Dans le quartile inférieur de revenu, où 64,4 % des ménages avaient le câble, le taux de pénétration était quasi de neuf sur 10 pour les ménages urbains, mais moins de quatre sur 10 pour les ménages ruraux. Dans le quartile supérieur, où 82,2 % de tous les ménages avaient le câble, le taux de pénétration était de 87,4 % pour les ménages urbains, mais uniquement de 38,5 % pour les ménages ruraux.

Table 8. Penetration rates by residential location, 1995

	Urban—Urbain	Rural—Rural	All—Tous
<i>percentage—pourcentage</i>			
Telephone—Téléphone	98.5	98.6	98.5
Cable—Câble	80.2	34.5	73.4
Computer—Ordinateur	30.0	22.1	28.8
Modem—Modem*	13.0	6.5	12.0
Modem/Computer—Modem/ordinateur**	43.5	29.2	41.8

Modem as a percentage of all households—Pourcentage des modems par rapport à tous les ménages.

* *Modem as a percentage of households with a computer—Pourcentage des modems par rapport à tous les ménages possédant un ordinateur.*

Accessibility, not affordability, was the most likely reason why the cable penetration rate was much lower in rural than in urban areas. Although only about one in twenty of all households was not passed by cable, most were located in rural areas that contained a small proportion of all types of household. Indeed, if households headed by self-employed people, like farmers and fishermen, made up a relatively high proportion of rural households, differences in accessibility could explain the previously unanswered question of why the overall cable penetration rate for households headed by the self-employed was lower than the rate for households with non-working heads. Of course, rural households might receive their television services via satellite.

Computer penetration rates also differed significantly between urban and rural households. Again, this difference cannot be attributed to income since it was fairly persistent throughout the income distribution. Even in the top quartile, 51.2% of urban households, but only 41.5% of rural households had a computer. Modem penetration rates even among computer owners were lower in rural than in urban areas. Computer, and especially modem penetration rates in rural areas might be depressed if costly long-distance telephone calls were needed to reach services such as the Internet, thereby reducing the affordability of such services in rural areas. Affordability was not the sole cause, however, since even in the top income quartile only one-third (33.5%) of rural computer households had a modem, while almost one-half (45.8%) of urban computer households had a modem.

Provincial Location: Telephone penetration rates were very high in all provinces. The difference between the lowest and the highest was only two percentage points. Penetration rates for cable, computers and modems, however, were substantially different across provinces (Table 9). There were some apparent links to differences in average income across provinces, but differences attributable to employment, education and other demographic characteristics cannot be drawn from the data that have been investigated to date.

The proportion of households with cable was lowest in Saskatchewan and highest in British Columbia. British Columbia, together with Newfoundland, Nova Scotia

L'accessibilité, et non l'abordabilité, était le motif le plus susceptible d'expliquer pourquoi le taux de pénétration du câble dans les régions rurales était beaucoup plus faible que dans les régions urbaines. Même si un ménage sur 20 seulement n'était pas muni du câble, la plupart étaient situés dans des régions rurales, englobant une petite proportion de tous les genres de ménages. En fait, si les ménages dirigés par des travailleurs autonomes, tels qu'agriculteurs et pêcheurs, formaient une proportion relativement élevée des ménages ruraux, des différences d'accessibilité pourraient expliquer la question laissée en suspens, c'est-à-dire : pourquoi le taux global de pénétration du câble dans les ménages dirigés par des travailleurs autonomes était plus faible que le taux correspondant dans les ménages dirigés par des inactifs ou des personnes sans emploi. Bien sûr, les ménages ruraux pourraient recevoir leurs services de télévision par satellite.

Les taux de pénétration de l'ordinateur différaient également de façon significative selon que les ménages étaient urbains ou ruraux. Ici non plus cette différence n'était pas attribuable au revenu, puisqu'elle était assez persistante dans toute la distribution du revenu. Même dans le quartile supérieur, 51,2 % des ménages urbains avaient un ordinateur, ce qui n'était le cas que pour 41,5 % des ménages ruraux. Les taux de pénétration du modem dans les régions rurales étaient plus faibles que dans les régions urbaines, même chez les propriétaires d'ordinateur. Les taux de pénétration de l'ordinateur et surtout, du modem dans les régions rurales pourraient être comprimés s'il était nécessaire de recourir à l'interurbain pour avoir accès à des services tels que l'Internet, ce qui les rendrait moins abordables dans ces régions. L'abordabilité n'était pas la seule cause en jeu cependant, puisque même dans le quartile supérieur de revenu, seuls un tiers (33,5 %) des ménages ruraux ayant un ordinateur possédaient également un modem, tandis que près de la moitié (45,8 %) des ménages urbains ayant un ordinateur possédaient aussi un modem.

Province de résidence : Les taux de pénétration du téléphone étaient très élevés dans toutes les provinces. L'écart entre le plus faible et le plus élevé de ces taux n'était que de deux points de pourcentage. Les taux de pénétration du câble, de l'ordinateur et du modem étaient cependant, différaient substantiellement d'une province à l'autre (tableau 9). Il existait des liens apparents avec les écarts de revenu moyen entre les provinces, mais les écarts attribuables à l'emploi, au degré d'instruction et à d'autres caractéristiques démographiques ne peuvent être établies à partir des données explorées jusqu'ici.

La plus faible proportion des ménages ayant le câble se situait en Saskatchewan et la plus élevée en Colombie-Britannique. La Colombie-Britannique, à l'instar de Terre

and Ontario, had cable penetration rates in excess of the national rate. Of the three provinces containing three-quarters (75.9%) of all households—Ontario, Quebec and British Columbia—only Quebec had a cable penetration rate less than the national rate. More than one-quarter (26.1%) of all households were located in Quebec, and more than one-third (36.8%) in Ontario. Cable penetration rates rose with income in all provinces. In Quebec, only 51.7% of households in the bottom quartile had cable, compared with 78% in the top quartile. In the bottom quartile of the national income distribution, however, Quebec's cable penetration rate was significantly lower than that of most other provinces. Almost three in four (74.1%) Ontario households and more than four in five (81%) British Columbia households in the bottom quartile had cable.

Neuve, de la Nouvelle-Écosse et de l'Ontario, présentait des taux de pénétration du câble supérieurs au taux national. Parmi les trois provinces renfermant les trois quarts (75,9 %) de tous les ménages — l'Ontario, le Québec et la Colombie-Britannique — seul le Québec présentait un taux de pénétration du câble inférieur au taux national. Le Québec renfermait plus du quart (26,1 %) de tous les ménages, et l'Ontario plus du tiers (36,8 %). Les taux de pénétration du câble augmentaient parallèlement au revenu dans toutes les provinces. Au Québec, seuls 51,7 % des ménages du quartile inférieur avaient le câble, en comparaison des 78 % du quartile supérieur. Dans le quartile inférieur de la distribution nationale du revenu, cependant, le taux de pénétration du câble était beaucoup plus faible au Québec que celui qu'on avait constaté dans la plupart des autres provinces. Dans le quartile inférieur, près de trois ménages sur quatre (74,1 %) de l'Ontario et plus de quatre ménages sur cinq (81 %) de la Colombie-Britannique étaient dotés du câble.

Table 9. Penetration rates by province, 1995

Tableau 9. Taux de pénétration selon la province, 1995

	NFLD	PEI	NS	NB	QUE	ONT	MAN	SASK	ALB	BC	CANADA
	T.-N.	Î.-P.-É.	N.-É.	N.-B.	QUÉ.	ONT.	MAN.	SASK.	ALB.	C.-B.	CANADA
<i>percentage—pourcentage</i>											
Telephone—Téléphone	96.9	97.5	97.4	97.9	98.9	98.8	98.3	97.7	98.5	98.1	98.5
Cable—Câble	81.9	68.4	75.5	69.3	64.2	78.2	66.9	58.8	70.6	85.4	73.4
Computer—Ordinateur	19.4	16.2	22.4	19.9	23.5	32.5	24.7	23.5	34.1	32.8	28.8
Modem—Modem*	7.0	8.1	9.1	8.8	8.4	14.5	8.9	7.7	15.7	14.0	12.0
Modem/Computer Modem/ordinateur**	36.3	49.7	40.8	44.3	35.6	44.8	36.0	32.9	45.9	42.8	41.8
Population—Population	1.7	0.4	3.2	2.5	26.1	36.8	3.7	3.4	9.0	13.0	100.0

* Modem as a percentage of all households—Pourcentage des modems par rapport à tous les ménages.

** Modem as a percentage of households with a computer—Pourcentage des modems par rapport à tous les ménages possédant un ordinateur.

There were particularly significant differences in computer ownership by province. In the Atlantic provinces, containing less than 8% of all households, about one in five had a computer. Slightly less than one in four households in Manitoba and Saskatchewan, which together contained about 7% of all households, had a computer. The three provinces with the highest household incomes—Ontario, Alberta and British Columbia—were the only provinces with computer penetration rates above the national rate. In these provinces, about one in three households had a computer. In contrast, less than one in four Quebec households had a computer.

On a constaté des différences particulièrement significatives selon la province concernant la propriété d'un ordinateur. Dans les provinces Atlantiques, qui englobaient moins de 8 % de tous les ménages, environ un ménage sur cinq avait un ordinateur. Possédaient un ordinateur, un peu moins d'un ménage sur quatre du Manitoba et de la Saskatchewan, qui, réunis, renfermaient environ 7 % de tous les ménages. Les trois provinces où le revenu des ménages était le plus élevé — l'Ontario, l'Alberta et la Colombie-Britannique — étaient les seules provinces où les taux de pénétration de l'ordinateur étaient supérieurs au taux national. Dans ces provinces, environ un ménage sur trois possédait un ordinateur. Au Québec, en revanche, moins d'un ménage sur quatre possédait un ordinateur.

As with cable, the computer penetration rates increased with income in each province, but the differences between Ontario and Quebec were not as large for computers as for cable. In the bottom quartile of the national income distribution, 10.8% of Quebec households and 13.6% of Ontario households had computers. In the top quartile of the distribution, 78% of Quebec households and 83% of Ontario households had computers. Only 19.2% of Quebec households were in the top quartile, however, compared with 30.6% of Ontario households.

Modem ownership among households with computers differed by provincial location to a greater extent than by any other demographic characteristic at the national level, except residential location in urban or rural areas. Modem penetration rates among computer households ranged from less than one-third (32.9%) in Saskatchewan to almost one-half (49.7%) in PEI. Throughout the income distribution, the proportion of computer owners with a modem was lower in Quebec than in Ontario. Quebec's comparatively lower penetration rates in cable, computers and modems may be attributable in part to language. Cable channels are typically in English, which is also the language of the Internet.

Comparisons with the United States

This section compares Canadian data with US figures (US 1995) although the two sets of data are not directly comparable. The US data were collected in November 1994, a few months earlier than the Canadian data, and the study did not report data on cable penetration. Additional data, such as differences in absolute and relative computer prices, were not available for a proper comparison. Differences in income distribution between the two countries are also a factor affecting comparability, and the income and demographic categories are not identical. However, general comparisons are possible. Although the US study did not report national average penetration rates, the figures were obtained directly from the US Department of Commerce.

A higher proportion of households in Canada (98.5%) than in the United States (93.8%) had a telephone. The penetration rates were lower in the United States

Comme pour le câble, les taux de pénétration de l'ordinateur augmentaient parallèlement au revenu dans chaque province, mais les écarts entre l'Ontario et le Québec n'étaient pas aussi marqués pour l'ordinateur que pour le câble. Dans le quartile inférieur de la distribution nationale du revenu, 10,8 % des ménages du Québec et 13,6 % des ménages de l'Ontario avaient un ordinateur. Dans le quartile supérieur de la distribution, 78 % des ménages du Québec et 83 % des ménages de l'Ontario avaient un ordinateur. Seuls 19,2 % des ménages du Québec se situaient dans le quartile supérieur, toutefois en comparaison de 30,6 % des ménages de l'Ontario.

La propriété d'un modem dans les ménages ayant un ordinateur différait selon la province de résidence, dans une plus grande mesure que toute autre caractéristique démographique au palier national à l'exception de la région, urbaine ou rurale, de résidence. Les taux de pénétration du modem dans les ménages ayant un ordinateur allaient de moins du tiers (32,9 %) en Saskatchewan à près de la moitié (49,7 %) dans l'Île-du-Prince-Édouard. Dans toute la distribution du revenu, la proportion des propriétaires d'ordinateur ayant un modem était plus faible au Québec qu'en Ontario. Les taux de pénétration du câble, de l'ordinateur et du modem relativement plus faibles au Québec, peuvent être attribuables en partie à la langue. Les chaînes câblodistribuées sont généralement de langue anglaise tout comme l'Internet.

Comparaisons avec les États-Unis

Dans cette section, nous comparons les données relatives au Canada avec celles qui portent sur les États-Unis (US 1995) bien que les deux ensembles de données ne soient pas directement comparables. Les données relatives aux États-Unis ont été réunies en novembre 1994, quelque mois avant les données relatives au Canada, et l'étude ne présentait pas de données sur la pénétration du câble. Il n'a pas été possible d'obtenir de données supplémentaires, par exemple les écarts des prix absolus et relatifs des ordinateurs, afin d'établir une comparaison en bonne et due forme. Les différences entre les deux pays sur le plan de la distribution du revenu sont également un facteur qui a une incidence sur la comparabilité; de plus, les catégories démographiques et de revenu ne sont pas identiques. On peut toutefois établir des comparaisons d'ordre général. L'étude américaine ne faisait pas état de taux moyens de pénétration à l'échelon national, mais nous nous sommes procuré ces chiffres directement du Department of Commerce des États-Unis.

La proportion des ménages ayant le téléphone était plus forte au Canada (98,5 %) qu'aux États-Unis (93,8 %). Les taux de pénétration étaient plus faibles aux États-

at all income levels, but particularly among low income groups. For example, less than 82% of US households with an income below US\$10,000 had a telephone compared to more than 92% of Canadian households with an income under CAN\$10,000 (Statistics Canada 1995b). The proportion of households with computers was also higher in Canada (28.8%) than in the United States (25.5%). However, the Canadian penetration rates appeared higher than the US rates at lower income levels, and lower at high income levels. In Canada, the lowest computer penetration rates were found in households with an income between CAN\$10,000 and CAN\$15,000: 6.7% in rural areas, 11.9% in large cities, over 6% in small urban areas and 9.9% overall. In the United States the lowest penetration rates were found in households with an income below US\$10,000: 4.5% in rural areas and 8.1% in urban areas. Canadian households with an income of more than CAN\$70,000 had penetration rates of 42.9% in rural areas, 55.3% in large cities and 52.7% overall. Households with an income of at least US\$70,000 in the United States had penetration rates of 59.6% in rural areas and 64.4% in urban areas.

Furthermore, the Canadian penetration rates were higher at every comparable level of education, and particularly at low levels. For households whose head had less than Grade 9, the Canadian penetration rate was 9.1%, which substantially exceeded the US rates of 2.6% in rural areas and 2.8% in urban areas. Canadian households whose head had a university degree had a penetration rate of 55.6%, while US households whose head had at least four years of college had penetration rates of 51.2% in rural areas and 50.7% in urban areas. On the other hand, although the modem penetration rates of Canada and the United States were comparable (12% vs. 11.6%), among households with a computer the proportion with a modem was lower in Canada (41.8%) than in the United States (45.5%). The age and educational relationships observed for Canada held true for the United States.

Although recent and comparable data for other countries are not readily available, a recent OECD study (Kawachi 1996) indicates that penetration rates for telephones, cable, computers and modems are much lower in Japan, the United Kingdom, France and Germany than in the

Unis à tous les paliers de revenu, mais particulièrement dans les groupes à faible revenu. Par exemple, moins de 82 % des ménages américains dont le revenu était inférieur à 10 000 \$ US avaient le téléphone en comparaison de plus de 92 % des ménages canadiens dont le revenu était inférieur à 10 000 \$ CAN (Statistique Canada, 1995b). La proportion des ménages ayant un ordinateur était aussi plus élevée au Canada (28,8 %) qu'aux États-Unis (25,5 %). Cependant, les taux de pénétration au Canada semblaient plus élevés que les taux aux États-Unis à des paliers de revenu inférieurs, et plus faibles à des paliers de revenu élevés. Au Canada, les plus faibles taux de pénétration de l'ordinateur ont été relevés dans les ménages dont le revenu allait de 10 000 \$ CAN à 15 000 \$ CAN : 6,7 % dans les régions rurales, 11,9 % dans les grandes villes, plus de 6 % dans les petites régions urbaines et 9,9 % dans l'ensemble. Aux États-Unis, les plus faibles taux de pénétration ont été constatés dans les ménages dont le revenu était inférieur à 10 000 \$ US : 4,5 % dans les régions rurales et 8,1 % dans les régions urbaines. Les ménages canadiens dont le revenu dépassait 70 000 \$ CAN présentaient des taux de pénétration de 42,9 % dans les régions rurales, de 55,3 % dans les grandes villes et de 52,7 % dans l'ensemble. Les ménages américains dont le revenu était d'au moins 70 000 \$ US présentaient des taux de pénétration de 59,6 % dans les régions rurales et de 64,4 % dans les régions urbaines.

En outre, les taux de pénétration au Canada étaient plus élevés à tous les niveaux d'instruction comparables et, tout particulièrement, aux niveaux élémentaires. Dans les ménages dont le chef avait moins d'une 9^e année, le taux de pénétration au Canada était de 9,1 %, ce qui dépassait largement les taux constatés aux États-Unis : 2,6 % dans les régions rurales et 2,8 % dans les régions urbaines. Les ménages canadiens dont le chef était diplômé d'université présentaient un taux de pénétration de 55,6 %, alors que les ménages américains dont le chef avait à son actif au moins quatre ans d'études universitaires présentaient des taux de pénétration de 51,2 % dans les régions rurales et de 50,7 % dans les régions urbaines. Par ailleurs, même si les taux de pénétration du modem au Canada et aux États-Unis étaient comparables (12 % et 11,6 %), la proportion de ceux qui avaient aussi un modem dans les ménages possédant un ordinateur était plus faible au Canada (41,8 %) qu'aux États-Unis (45,5 %). Les rapports selon l'âge et le degré d'instruction qui avaient été observés au Canada se sont confirmés aux États-Unis.

Des données récentes et comparables portant sur d'autres pays ne sont pas facilement accessibles, mais une étude récente de l'OCDE (Kawachi, 1996) indique que les taux de pénétration du téléphone, du câble, de l'ordinateur et du modem sont beaucoup plus bas au Japon, au Royaume-

United States where penetration rates are generally lower than in Canada.

Summary and Concluding Remarks

Canada is well placed to join the Information Society. The proportion of Canadian households with telephone service is very high and practically meets the universality objective. Almost three-quarters of Canadian households subscribe to cable, and some of those that do not subscribe are served by satellite. On the other hand, despite rapid growth in recent years, less than one-third of Canadian households had a computer in 1995, and little more than one-tenth of households had a modem. However, these are relatively new products. Furthermore, penetration rates have been increasing fast, despite increases in the population, so that the increase in the number of households with these terminal devices is even greater than that suggested by increases in penetration rates.

The level of household income has a substantial effect on the penetration rates for cable, computers and modems, as do education and employment status, both of which have important effects on household income. However, the level of education has an important effect on computer and modem penetration rates that is independent of income. Not surprisingly, higher levels of education are associated with higher computer and modem penetration rates, regardless of income. Age also has important effects that are independent of income. Households headed by senior citizens have a high cable penetration rate even at low income levels, but a low computer penetration rate at high income levels. The presence of children in households also causes a significant increase in computer penetration rates.

Not only do households in rural locations have a much lower cable penetration rate than urban households, but they also have a much lower computer penetration rate. Furthermore, the proportion of computer households that have a modem is much lower among rural than among urban households, and there are significant differences in cable, computer and modem penetration rates across provinces.

Uni, en France et en Allemagne qu'aux États-Unis, où les taux de pénétration sont généralement plus faibles qu'au Canada.

Résumé et mot de la fin

Le Canada est en bonne position pour s'intégrer à la société de l'information. La proportion des ménages canadiens qui disposent du service téléphonique est très élevée et répond, à peu de choses près, à l'objectif d'universalité. Près des trois quarts des ménages canadiens sont abonnés au câble, et une partie de ceux qui ne sont pas abonnés sont desservis par satellite. Par ailleurs, malgré une croissance rapide à ce chapitre pendant les dernières années, en 1995, moins d'un tiers des ménages canadiens avaient un ordinateur et à peine plus du dixième d'entre eux avaient un modem. Mais il s'agit là de produits relativement nouveaux. De plus, les taux de pénétration ont augmenté rapidement malgré les augmentations de population, de sorte que l'augmentation du nombre des ménages possédant cet équipement terminal est encore plus forte que celle qui est suggérée par l'augmentation des taux de pénétration.

Le niveau de revenu des ménages a une portée considérable sur les taux de pénétration du câble, de l'ordinateur et du modem, tout comme le degré d'instruction et la situation d'activité, ces deux derniers facteurs ayant des effets importants sur le revenu du ménage. Cependant, le niveau d'instruction a un effet important sur les taux de pénétration de l'ordinateur et du modem, effet distinct de celui du revenu. Il n'est pas étonnant de constater que des niveaux d'instruction plus élevés sont associés avec les taux plus élevés de pénétration de l'ordinateur et du modem, peu importe le niveau de revenu. L'âge a également des effets importants, qui sont distincts de ceux du revenu. Les ménages dirigés par des personnes âgées présentent un taux élevé de pénétration du câble, même à de faibles paliers de revenu, mais un faible taux de pénétration de l'ordinateur, même à des paliers élevés de revenu. La présence d'enfants dans les ménages entraîne aussi une augmentation significative des taux de pénétration de l'ordinateur.

Non seulement les ménages des régions rurales présentent-ils un taux de pénétration du câble beaucoup plus faible que celui des ménages urbains, mais encore un taux de pénétration de l'ordinateur également beaucoup plus faible. De plus, la proportion des ménages possédant un ordinateur qui ont aussi un modem est beaucoup plus faible chez les ménages ruraux que chez les ménages urbains, et il y a des différences significatives d'une province à l'autre pour ce qui est des taux de pénétration du câble, de l'ordinateur et du modem.

In general, penetration rates are higher in Canada than in the United States and other countries.

What do these findings imply for penetration rates in the future? The current situation does not tell the whole story. In the past, penetration rates have increased in the last decade despite a substantial increase in the total number of households in Canada. In the future, changes in the age structure of the population should increase the household penetration rates for telephones, cable and computers even in the absence of technological change.

This study has focused on households, but further work is needed to examine access to the Information Highway at points other than households—schools, libraries and other community centres, hospitals and other health care facilities. As well, more information is needed on access for small and medium-sized businesses, and on the implications of the growth in self-employment and multiple employment for access to and usage of the Information Highway.

Even if networks were to cover the entire country and the necessary terminals were to become available in all households, what would ultimately matter would be the use to which households put them and the benefits they derived from such use. To date, there is very little information on how Canadians use the various components of the Information Highway in their homes (see Nielsen 1995), although there is ample evidence that they use them increasingly in the workplace (GSS 1994). Furthermore, as an internal modem more and more becomes part of the "package deal" for a computer, modem penetration rates may less and less reflect modem usage. More familiarization with computers and modems in schools, on the other hand, should increase future penetration rates and usage at home. Investigation of actual usage is the next logical step after analysis of penetration rates.

Another important consideration that spans the Information Highway networks, household terminals and the services delivered is the level and structure of prices. Prices, in conjunction with income, ultimately determine affordability and hence universality. Prices are of both the "stock" and the "flow variety". Cable is a regular purchase with a relatively small periodic cost, and the same applies, for instance, to Internet access providers. On the other hand, computers are one-time or infrequent

De façon générale, les taux de pénétration sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis et dans d'autres pays.

Quelles conclusions peut-on tirer pour l'avenir des constatations que nous avons établies au sujet des taux de pénétration? La situation actuelle n'est pas représentative de l'ensemble du tableau. Dans le passé, les taux de pénétration ont augmenté au cours de la dernière décennie, malgré une augmentation substantielle du nombre total de ménages au Canada. Dans l'avenir, les changements subis par la structure d'âge de la population devraient faire monter les taux de pénétration dans les ménages du téléphone, du câble et de l'ordinateur, même en l'absence d'autres changements technologiques.

Notre étude a porté sur les ménages, mais d'autres travaux seront nécessaires pour l'examen de l'accès à l'autoroute de l'information ailleurs que dans les ménages — c'est-à-dire dans les écoles, bibliothèques et autres centres communautaires, ainsi que dans les hôpitaux et d'autres établissements de soins de santé. De même, il nous faut davantage d'information sur les moyens d'accès pour la petite et moyenne entreprise et sur les ramifications de la croissance du travail indépendant et du cumul d'emplois pour l'accès à l'autoroute de l'information et pour son utilisation.

Même si les réseaux devaient encercler le pays tout entier et si les terminaux nécessaires étaient mis à la portée de tous les ménages, ce qui importerait, en dernière analyse, serait l'utilisation qu'en feraient les ménages et les avantages qu'ils tireraient de cette utilisation. Il existe encore très peu d'information sur la façon dont les Canadiens se servent au foyer des diverses composantes de l'autoroute de l'information (voir Nielsen, 1995), bien que soient très bien documenté le fait qu'ils s'en servent de plus en plus au travail (ESG, 1994). En outre, comme le modem interne fait de plus en plus partie intégrante du support d'ensemble de l'ordinateur, les taux de pénétration du modem pourront refléter de moins en moins l'usage réel qu'on fait du dispositif. Par ailleurs, une familiarisation plus grande avec l'ordinateur et le modem dans les écoles devrait augmenter les taux de pénétration et l'usage futurs de ces appareils au foyer. Après l'analyse des taux de pénétration, l'exploration de l'usage réel constitue logiquement l'étape suivante.

Une autre dimension importante touche les réseaux de l'autoroute de l'information, les terminaux à domicile et les services dispensés, soit le niveau et la structure des prix. Les prix et le revenu sont les facteurs qui, en définitive, déterminent l'abordabilité et, partant, l'universalité. Les prix tiennent ou de l'«investissement» ou de l'«accessoire périodique». La câblodistribution représente un achat régulier dont le coût périodique est relativement minime, et l'on peut dire la même chose,

purchases with a relatively high lump-sum cost. Even though the cost of a computer over its lifetime may be less than the cumulative cost of cable over the same period, lower-income households likely find the lump-sum payment less affordable. How prices will move in the future depends on a host of factors. For example, if local telephone services become more expensive as long-distance rates fall, or if flat-rate charges for basic cable services are replaced with pay-per-use charges, some users will find the systems less affordable, while others will find them more affordable.

As well, technological breakthroughs may well usher in new products that are less expensive and more user-friendly than today's terminal devices (for a futuristic view, see Negroponte (1995)). On the other hand, critics argue that the rush to be "on-line" will cause scarce resources to be diverted to less-than-optimum use (Stoll 1995). In any event, the evolution of the Information Highway will be affected by many factors, including the regulatory and policy choices made over the next few years.

As international co-operation becomes prevalent in an area that crosses national boundaries, the experiences of other countries, especially Canada's G7 and OECD partners, could provide important information for developing policies in Canada. Comparisons of Canadian penetration rates and usage with those of other countries could be an important yardstick against which to monitor future developments.

References

Dickinson, P. (1996) "Access to the Information Highway: Canadian Households", Industry Canada, Ottawa.

IHAC (1995) "Connection, Community, Content: The Challenge of the Information Highway", final report of the Information Highway Advisory Council, Ottawa.

Frank, J. (1995) "Preparing for the Information Highway: Information Technology in Canadian Households", *Canadian Social Trends*, Statistics Canada, Cat. No. 11-008-XPE, Autumn, Ottawa.

par exemple, des fournisseurs d'accès à l'Internet. Par ailleurs, l'ordinateur est un article durable, dont l'achat est peu fréquent et le coût intégral relativement élevé. Même si le coût d'un ordinateur sur sa période de durée utile peut être moins élevé que le coût cumulé du câble pendant la même période, les ménages à faible revenu considèrent probablement qu'ils sont peu en mesure d'en faire l'achat ponctuel. L'évolution future des prix dépend d'une foule de facteurs. Par exemple, si les services téléphoniques locaux deviennent plus onéreux au fur et à mesure de la baisse des tarifs de l'interurbain, ou si les redevances forfaitaires correspondant aux services de base du câble cèdent le pas à une tarification à paiement sélectif, les systèmes pourront devenir moins abordables pour certains mais plus abordables pour d'autres.

Également, les percées technologiques peuvent tout à fait signaler la mise en marché de nouveaux produits, moins coûteux et plus faciles à utiliser que les terminaux actuels (pour une perspective futuriste, voir Negroponte (1995)). Par ailleurs, certains critiques avancent que la ruée sur l'information «en direct» aura pour effet de canaliser des ressources rares vers une utilisation peu optimale (Stoll 1995). Quoi qu'il en soit, l'évolution de l'autoroute de l'information accusera l'influence de nombreux facteurs, notamment celle des choix en matière de politique et de réglementation qui seront effectués au cours des quelques années à venir.

Au fur et à mesure que la coopération internationale devient plus courante dans un domaine qui transcende les frontières nationales, l'expérience d'autres pays, en particulier de partenaires du Canada dans le cadre du Groupe des 7 et de l'OCDE, pourrait être d'un précieux apport à l'élaboration au Canada, des politiques afférentes. La comparaison de taux de pénétration et de l'usage qui se fait au Canada avec ceux qu'on a constatés dans d'autres pays pourra être un étalon de mesure appréciable dans la surveillance de la situation future.

Références

Dickinson, P. (1996) "Access to the Information Highway: Canadian Households", Industrie Canada, Ottawa.

IHAC (1995) "Connection, Community, Content: The Challenge of the Information Highway", rapport final du Comité consultatif sur l'autoroute de l'information, Ottawa.

Frank, J. (1995) "Les ménages canadiens se préparent technologiquement à emprunter l'autoroute", *Tendances sociales canadiennes*, Statistique Canada, n° 11-008-XPB au catalogue, Automne, Ottawa.

SS (1995) "Computer Use in the Workplace", bulletin release from the General Social Survey, Statistics Canada.

Kawachi, M. (1996) "Indicators for Monitoring the GIS Development - Compiling and Review of Available Statistics", paper presented at the OECD workshop on the Economics of the Information Society, Tokyo.

Negroponce, N. (1995) "Being Digital", Vintage Books, New York.

Nielsen (1995) "The Commerce/Nielsen Internet Demographic Survey: Executive Summary", press release, www.nielsenmedia.com/whatsnew/execsum2.htm

Sciadas, G. (1996) "Linking Information Highway Infrastructures with Transactions", presented at the OECD workshop on the Economics of the Information Society, Tokyo.

Statistics Canada (1995a) *Household Facilities and Equipment*, Cat. No. 64-202-XPE.

Statistics Canada (1995b) *Household Facilities by Income and Other Characteristics*, Cat. No. 13-218-XPE.

Stoll, C. (1995) "Silicon Snake Oil", Anchor Books, New York.

US (1995) "Falling through the Net: A Survey of the 'Have Nots' in Rural and Urban America", US Department of Commerce, Washington D.C.

GSS (1995) "L'utilisation de l'ordinateur en milieu de travail", communiqué venant de l'Enquête sociale générale, Statistique Canada.

Kawachi, M. (1996) "Indicators for Monitoring the GIS Development - Compiling and Review of Available Statistics", présenté à la conférence d'OCDE, Economics of the Information Society, Tokyo.

Negroponce, N. (1995) "Being Digital", Vintage Books, New York.

Nielsen (1995) "The Commerce/Nielsen Internet Demographic Survey: Executive Summary", press release, www.nielsenmedia.com/whatsnew/execsum2.htm

Sciadas, G. (1996) "Linking Information Highway Infrastructures with Transactions", présenté à la conférence d'OCDE, Economics of the Information Society, Tokyo.

Statistique Canada (1995a) *L'équipement ménager*, n° 64-202-XPF au catalogue.

Statistique Canada (1995b) *Équipement ménager selon le revenu et d'autres caractéristiques*, n° 13-218-XPF au catalogue.

Stoll, C. (1995) "Silicon Snake Oil", Anchor Books, New York.

US (1995) "Falling through the Net: A Survey of the 'Have Nots' in Rural and Urban America", US Department of Commerce, Washington D.C.

Definitions and Concepts

Tables A1 - A4, B1 - B9, C1 - C5

Operating items relate to the principal operations of an enterprise and, by extension, an industry. Other revenues and expenses, such as interest receipts and payments are excluded. In the case of financial institutions, interest on deposits and commercial loans are considered as principal operations and are therefore included. Net profit refers to profits after deducting income taxes and includes extraordinary gains.

The selected indicators used are defined as follows:

- Return on capital employed:

$$\frac{\text{Profit before extraordinary gains and interest on borrowing net of tax (s.a.)} \times 4 \times 100}{\text{Borrowing} + \text{Loans and accounts with affiliates} + \text{Total Equity}}$$

It is a ratio indicating profitability.

- Return on equity:

$$\frac{\text{Profit before extraordinary gains (s.a.)} \times 4 \times 100}{\text{Total Equity}}$$

This is also a measure of profitability.

- Profit margin:

$$\frac{\text{Operating profit (s.a.)} \times 100}{\text{Operating revenue (s.a.)}}$$

Operating revenue (s.a.)

This is an indicator of efficiency.

- Debt to equity:

$$\frac{\text{Borrowing} + \text{Loans and accounts with affiliates}}{\text{Total Equity}}$$

This indicator conveys information about solvency and capital structure.

- Working capital ratio:

$$\frac{\text{Current assets}}{\text{Current Liabilities}}$$

Définitions et concepts

Tableaux A1 - A4, B1 - B9, C1 - C5

Les postes liés à l'exploitation se rapportent aux activités principales d'une entreprise et, par extension, d'une branche d'activité. Les autres recettes et dépenses, comme les revenus ou paiements d'intérêts, sont exclus. Dans le cas des établissements financiers, l'intérêt servi sur les dépôts et les prêts commerciaux est considéré comme une activité principale et est donc inclus. Le bénéfice net signifie le bénéfice moins l'impôt sur le revenu et comprend les gains extraordinaires.

Les indicateurs utilisés dans la présente publication sont les suivants:

- Rendement des capitaux employés:

$$\frac{\text{Bénéfices avant gains extraordinaires et intérêts sur emprunts nets des impôts (DÉS)} \times 4 \times 100}{\text{Emprunts} + \text{Emprunts et comptes auprès des sociétés affiliées}}$$

Ce ratio illustre la rentabilité.

- Rendement de l'avoir:

$$\frac{\text{Bénéfices avant gains extraordinaires (DÉS)} \times 4 \times 100}{\text{Avoir total}}$$

Cet indicateur illustre également la rentabilité.

- Marge bénéficiaire:

$$\frac{\text{Bénéfices d'exploitation (DÉS)} \times 100}{\text{Revenu d'exploitation (DÉS)}}$$

Il s'agit d'un indicateur de l'efficacité.

- Ratio des dettes à l'avoir:

$$\frac{\text{Emprunts} + \text{Emprunts et comptes des sociétés affiliées}}{\text{Avoir total}}$$

Cet indicateur fournit des renseignements sur la solvabilité et la structure des capitaux.

- Ratio des fonds de roulement:

$$\frac{\text{Actif à court terme}}{\text{Passif à court terme}}$$

This is an indicator of solvency for non-financial businesses.

Quick ratio:

Current Assets-Inventories

Current Liabilities

This is also an indicator of solvency.

Capital ratio:

Total Assets

Total Equity

This is an indicator of solvency and capital structure for banking and banking-type businesses.

Claims to premiums:

Insurance Claims incurred (s.a.)

Premiums (s.a.)

This ratio is an indicator of efficiency in the insurance industry.

Comparative indicators are designed to help the user compare the relative performance of the industry with that of the economy as a whole. A comparative indicator is defined simply as the rate of change of a variable for a certain industry minus the rate of change of the same variable for the whole economy and for the same time period. A positive value indicates that the industry outperformed the economy average; a more positive value, more so. A negative value indicates that it lagged behind the economy average. A comparative indicator with a value of zero means that the performance of the industry exactly matched the economy-wide average.

Tables A5, B10, C6

Given that the employment data are not seasonally adjusted it makes little sense to depict them as time series. The relevant comparisons are between one quarter with the same quarter last year. This is how both the rates of change and the comparative indicators are constructed and interpreted. Employment figures of less than 10,000 should be treated with caution as they may be subject to high sampling variability.

Il s'agit d'un indicateur de solvabilité pour les entreprises non financières.

- Ratio de liquidité:

Actif à court terme-Stocks

Passif à court terme

Il s'agit également d'un indicateur de la solvabilité.

- Ratio du capital:

Actif total

Avoir total

Il s'agit d'un indicateur de la solvabilité et de la structure des capitaux pour les établissements bancaires et les entreprises similaires.

- Ratio des sinistres aux primes:

Sinistres survenus (DÉS)

Primes (DÉS)

Ce ratio constitue un indicateur de l'efficacité des compagnies d'assurance.

Les **indicateurs comparatifs** sont conçus pour aider l'utilisateur à comparer le rendement relatif d'un secteur au rendement de l'économie en général. Un indicateur comparatif correspond simplement au taux de variation d'une variable pour un secteur moins le taux de variation de la même variable pour l'ensemble de l'économie et pour la même période. Une valeur positive signifie que le rendement du secteur a été supérieur au rendement moyen de l'économie; plus la valeur positive est élevée, plus l'écart est grand. Une valeur négative signifie que le rendement du secteur a été inférieur au rendement moyen de l'économie. Un indicateur comparatif de zéro veut dire que le rendement du secteur était tout à fait identique à celui de l'économie.

Tableaux A5, B10, C6

Étant donné que les données sur l'emploi ne sont pas désaisonnalisées, il n'est pas très logique de les qualifier de séries chronologiques. Les comparaisons pertinentes sont les comparaisons entre un trimestre et le trimestre correspondant de l'année précédente. C'est ainsi que sont construits et interprétés les taux de variation et les indicateurs comparatifs. Lorsque le nombre d'emplois est inférieur à 30,000, il faut interpréter les données avec circonspection, puisqu'elles peuvent présenter une variabilité d'échantillonnage élevée.

Tables A6, B11, C7

The salary data are annualized quarterly series. They refer to actual payroll and not rates of pay. The monthly average weekly salary series (including overtime) are averaged over three months to produce average weekly earnings series for the quarter (smoothing moving-average technique). Then they are multiplied by 52. The resulting series show the estimated annual salaries. They reveal what an individual is expected to make in a year as seen from what the person makes this quarter. This kind of salary information is expected to change every quarter.

The CPI-adjusted rates of change are calculated as follows: first the annualized series are deflated with the CPI of the quarter (obtained from monthly series); and then, the rate of change from the previous quarter value of the series is estimated. This is the methodologically correct procedure to follow rather than to merely subtract the CPI from the series rate of change. The latter would be, at best, an approximation of the intended measurement.

Tables A7, B12, C8

The value-added by industry data are produced at the source (IMAD) as annualized series. That is, the monthly total is multiplied by 12. Unlike the practices of the source, the total in Table B12 does not include "Government Royalties on Natural Resources" and the imputed value for "Owner Occupied Dwellings." In Table C8, "Professional Services" includes architectural, engineering and other scientific and technical services, accounting and bookkeeping services and offices of lawyers and notaries. The remaining 3-digit industries are included in "Other Services".

Tableaux A6, B11, C7

Les données sur la rémunération sont présentées sous forme de séries trimestrielles annualisées. Elles correspondent aux salaires réels et non aux taux de rémunération. On établit la moyenne sur trois mois de la série mensuelle des gains hebdomadaires moyens pour produire la série des gains hebdomadaires moyens pour le trimestre (au moyen du lissage des techniques des moyennes mobiles). Le résultat est ensuite multiplié par 52, ce qui donne une estimation des gains annuels. On calcule donc le revenu qu'une personne devrait toucher en un an à partir du revenu qu'elle a gagné au cours du trimestre. Ce genre de données sur la rémunération devrait varier d'un trimestre à l'autre.

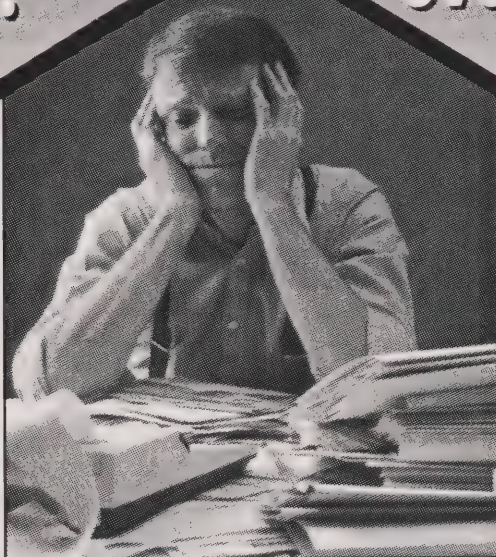
Les taux de variation corrigés en fonction de l'IPC sont calculés selon la technique suivante: tout d'abord, les séries annualisées sont déflatées au moyen de l'IPC du trimestre (obtenu à partir des séries mensuelles); puis le taux de variation de la valeur de la série établie pour le trimestre précédent est calculé. Il s'agit de la bonne procédure à appliquer au lieu de simplement soustraire l'IPC du taux de variation des séries. Cela devrait donner, en principe, une estimation de la mesure voulue.

Tableaux A7, B12, C8

Les données sur la valeur ajoutée par branche de services sont produites par la source (la DMAI) sous forme de séries annualisées. Autrement dit, le total mensuel est multiplié par 12. Contrairement aux pratiques appliquées par la source, le total au tableau B12 ne comprend pas les "redevances versées à l'État sur les ressources naturelles", ni la valeur imputée pour les "logements occupés par le propriétaire". Au tableau C8, les "services professionnels" comprennent les bureaux d'architectes, d'ingénieurs et les autres services scientifiques et techniques, les services de comptabilité et de tenue de livres, ainsi que les études d'avocats et de notaires. Le reste des branches à trois chiffres sont incluses dans la catégorie "autres services".

Don't let this happen to you!

Ne vous laissez pas dépasser par les événements!



Imagine you're called upon to make a really important business decision. You spend some anxious days weighing your options. You examine the available data. Finally, you make your decision...

...only to discover too late that your information was incomplete or outdated!

If you've ever experienced this type of frustration... or if your reputation ever depends on the quality of the data you refer to... **Infomat** is for you.

Infomat is your fastest and easiest way to keep on top of important Canadian economic and social trends. Since it comes to you weekly – not daily – issues won't pile up unread. And, in just one publication, you'll have the answers to almost anything:

- ✓ price indexes
- ✓ manufacturing shipments and orders
- ✓ imports and exports
- ✓ labour market conditions, and
- ✓ dozens of key social and economic indicators!

And because **Infomat** is based on over 100 ongoing Statistics Canada surveys, no other source is more timely or more reliable.

Infomat is specially designed and written for you – a busy manager with no time to waste!

Join the confident, successful decision-makers in the country and subscribe to Infomat today!

Infomat (catalogue no. 11-0020XPE) is only \$140* per year in Canada, US\$168 in the U.S. and US\$196 in other countries. Also available by Fax Service: 50 issues for \$600* in Canada, US\$600 in the U.S. and US\$600 in other countries.

CALL TOLL-FREE 1-800-267-6677 OR FAX (613) 951-1584 and use your VISA or MasterCard.

OR MAIL your order to: Statistics Canada, Operations and Integration Division, Circulation Management, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication. Via Internet: order@statcan.ca *plus GST and applicable PST

Imaginez que vous devez prendre une décision de gestion très importante. Vous vous faites du mauvais sang pendant quelques jours à évaluer vos options. Vous examinez les données disponibles. Vous vous décidez enfin...

... pour vous rendre compte trop tard que vous vous êtes fondé sur de l'information incomplète ou périmée!

Si vous avez déjà vécu ce genre de situation... ou si vous devez un jour miser votre réputation sur la qualité des données que vous avancez...

Infomat est pour vous.

Infomat est la façon la plus rapide et la plus facile de se tenir au courant des tendances économiques et sociales importantes au Canada. Comme il s'agit d'un hebdomadaire – non d'un quotidien – vous aurez le temps de le lire. Et dans une seule et même publication, vous trouverez réponse à presque tout :

- ✓ indices de prix
- ✓ livraisons et commandes des fabricants
- ✓ importations et exportations
- ✓ situation du marché du travail, et des
- ✓ dizaines d'indicateurs socio-économiques clés!

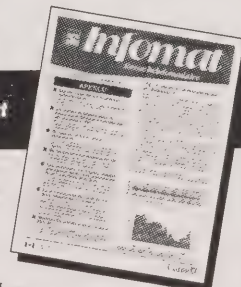
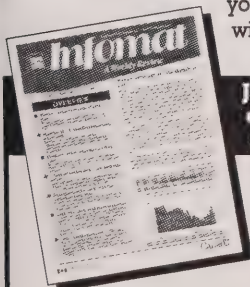
Et comme **Infomat** est fondé sur plus de 100 enquêtes permanentes de Statistique Canada, aucune autre source n'est plus à jour ou plus fiable.

Infomat est conçu et rédigé pour des gens comme vous – des gestionnaires qui n'ont pas de temps à perdre!

Faites comme bien d'autres décideurs au pays qui ont réussi et abonnez-vous à Infomat aujourd'hui même!

Infomat (n° 11-0020XPF au catalogue) ne coûte que 140 \$* par année au Canada, 168 \$ US aux États-Unis et 196 \$ US dans les autres pays. Nous vous offrons également le service de télécopie : 50 numéros pour 600 \$* au Canada, 600 \$ US aux États-Unis et 600 \$ US dans les autres pays.

Vous pouvez nous joindre PAR TÉLÉPHONE AU 1-800-267-6677 ou PAR TÉLÉCOPIEUR au (613) 951-1584 et utiliser votre carte VISA ou MasterCard. Ou envoyez votre commande PAR LA POSTE à : Statistique Canada, Division des opérations et de l'intégration, Direction de la circulation, 120, avenue Parkdale, Ottawa (Ontario), K1A 0T6. Vous pouvez aussi communiquer avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus près. La liste de ces centres se retrouve dans la présente publication. Via l'Internet: order@statcan.ca *plus la TPS et la TVP en vigueur



Data in Many Forms . . .

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered. Data are available on CD, diskette, computer print-out, microfiche and microfilm, and magnetic tapes. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct online access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable database and retrieval system.

How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and related statistics or services should be directed to:

Services, Indicators and Analysis,
Services, Science and Technology Division,

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3177) or to the Statistics Canada reference centre in:

Halifax (1-902-426-5331)	Regina (1-306-780-5405)
Montreal (1-514-283-5725)	Edmonton (1-403-495-3027)
Ottawa (1-613-951-8116)	Calgary (1-403-292-6717)
Toronto (1-416-973-6586)	Vancouver (1-604-666-3691)
Winnipeg (1-204-983-4020)	

You can also visit our World Wide Web site: <http://www.statcan.ca>

Toll-free access is provided, for all users who reside outside the local dialling area of any of the Regional Reference Centres.

National Enquiries Line	1-800-263-1136
Telecommunications Device for the Hearing Impaired	1-800-363-7629
Toll Free Order Only Line (Canada and the United States)	1-800-267-6677

How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, the Statistics Canada Regional Reference centres or from:

Statistics Canada
Operations and Integration Division
Circulation Management
120 Parkdale Avenue
Ottawa, Ontario
K1A 0T6

Telephone: (613) 951-7277
Fax: (613) 951-1584
Toronto (credit card only): (416) 973-8018
Internet: order@statcan.ca

Standards of Service to the Public

To maintain quality service to the public, Statistics Canada follows established standards covering statistical products and services, delivery of statistical information, cost-recovered services and service to respondents. To obtain a copy of these service standards, please contact your nearest Statistics Canada Regional Reference Centre.

Des données sous plusieurs formes . . .

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes. Les données sont disponibles sur disque compact, disquette, imprimé d'ordinateur, microfiche et microfilm, et bande magnétique. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordiolinguage et le système d'extraction de Statistique Canada.

Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou de statistiques et services connexes doit être adressée à la:

Indicateurs des services et analyse,
Division des services, des sciences et de la technologie,

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3177) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

Halifax (1-902-426-5331)	Regina (1-306-780-5405)
Montréal (1-514-283-5725)	Edmonton (1-403-495-3027)
Ottawa (1-613-951-8116)	Calgary (1-403-292-6717)
Toronto (1-416-973-6586)	Vancouver (1-604-666-3691)
Winnipeg (1-204-983-4020)	

Vous pouvez également visiter notre site: <http://www.statcan.ca>

Un service d'appel interurbain sans frais est offert à tous les utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale des centres de consultation régionaux.

Service national de renseignements	1-800-263-1136
Appareils de télécommunications pour les malentendants	1-800-363-7629
Numéro sans frais pour commander seulement (Canada et États-Unis)	1-800-267-6677

Comment commander les publications

On peut se procurer les publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des centres de consultation régionaux de Statistique Canada, ou en écrivant à:

Statistique Canada
Division des opérations et de l'intégration
Gestion de la circulation
120, avenue Parkdale
Ottawa (Ontario)
K1A 0T6

Téléphone: (613) 951-7277
Numéro du télécopieur 1(613)951-1584
Toronto (carte de crédit seulement): (416) 973-8018
Internet: order@statcan.ca

Normes de service au public

Afin de maintenir la qualité du service au public, Statistique Canada observe des normes établies en matière de produits et de services statistiques, de diffusion d'information statistique, de services à recouvrement des coûts et de services aux répondants. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec le Centre de consultation régional de Statistique Canada le plus près de chez vous.

Catalogue 63-016-XPB

**Services
Indicators**

2nd Quarter 1996

ERRATA

Please replace the page 49 presently in your publication by this new page 49.

No 63-016-XPB au catalogue

**Indicateurs
des services**

2^e trimestre 1996

ERRATA

S'il-vous-plaît remplacer la page 49 présentement dans votre publication par cette nouvelle page 49.



Table B10. Finance, insurance and real estate, employment

Tableau B10. Finances, assurances et services immobiliers, emploi

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	thousands-milliers								
Employment									Emploi
Banks and other	221	231	239	245	238	217	225	218	Banques et autres
Trust/mortgage	18	21	21	23	30	27	19	18	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	55	45	42	47	54	51	58	56	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	136	134	142	148	155	145	132	138	Assurances
Other financial	84	90	87	86	87	80	83	89	Autres interm. financiers
Real estate operators	118	112	114	117	123	129	131	128	Services immobiliers
Insurance/real est. agents	156	140	141	152	147	150	151	157	Agences (assur./immob.)
Total	788	772	787	818	832	799	799	804	Total
Full-time	675	659	668	698	722	683	675	691	Plein temps
Part-time	114	113	120	121	111	117	124	113	Temps partiel
Self employment	94	86	93	99	103	112	107	111	Travail autonome
Analytical table - Tableau analytique									
	from same quarter last year - par rapport au même trimestre l'an dernier								
Rates of changes (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	-7.1	-2.1	-1.2	10.4	7.7	-6.1	-5.9	-11.0	Banques et autres
Trust/mortgage	-35.7	-19.2	-16.0	9.5	66.7	28.6	-9.5	-21.7	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	3.8	-4.3	-20.8	-26.6	-1.8	13.3	38.1	19.1	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-6.2	6.3	2.2	2.1	14.0	8.2	-7.0	-6.8	Assurances
Other financial	20.0	20.0	19.2	3.6	3.6	-11.1	-4.6	3.5	Autres interm. financiers
Real estate operators	0.0	7.7	12.9	-1.7	4.2	15.2	14.9	9.4	Services immobiliers
Insurance/real est. agents	0.0	-11.9	-6.0	-3.2	-5.8	7.1	7.1	3.3	Agences (assur./immob.)
Total	-2.5	0.1	0.4	1.0	5.6	3.5	1.5	-1.7	Total
Full-time	-2.2	1.7	0.3	0.9	7.0	3.6	1.0	-1.0	Plein temps
Part-time	-4.2	-8.9	1.7	1.7	-2.6	3.5	3.3	-6.6	Temps partiel
Self employment	3.3	1.2	9.4	2.1	9.6	30.2	15.1	12.1	Travail autonome
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Total	-4.9	-2.7	-2.3	-0.9	4.5	2.7	0.2	-3.0	Total
Full-time	-5.2	-2.1	-3.5	-1.3	5.7	3.3	0.6	-1.9	Plein temps
Part-time	-3.9	-7.8	3.1	1.3	-3.2	0.6	-1.5	-9.4	Temps partiel
Self employment	-4.0	-3.9	6.2	1.6	11.5	27.2	9.0	6.0	Travail autonome

Chart B25. Full-time employment

Graphique B25. Emploi à temps plein

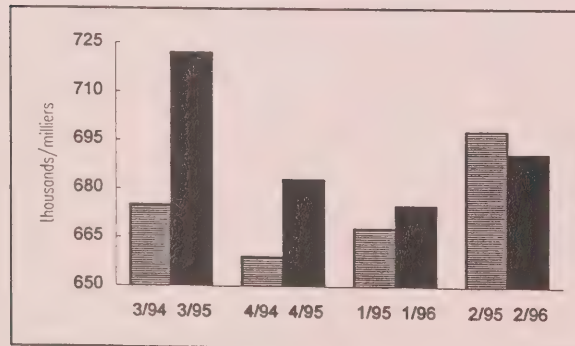
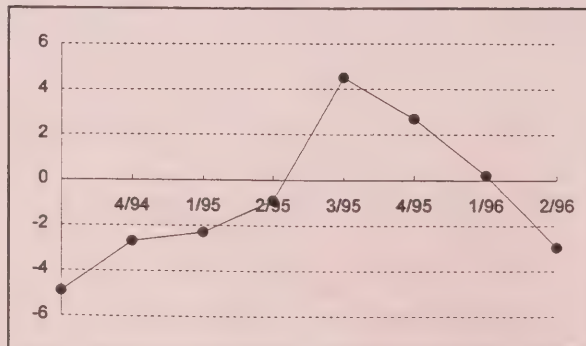


Chart B26. Comparative indicator, total

Graphique B26. Indicateur comparatif, total





Catalogue no. 63-016-XPB

Services Indicators

- Communications
- Finance, Insurance and Real Estate
- Business Services

2nd Quarter 1996

N° 63-016-XPB au catalogue

Indicateurs des services

- Communications
- Finances, assurances et services immobiliers
- Services aux entreprises

2^e trimestre 1996

Feature article

- Temporary Help Service Industry:
Role, Structure and Growth

Étude spéciale

- Le secteur des services d'aide temporaire:
rôle, structure et croissance

Published by the authority of the Minister
responsible for Statistics Canada

© Minister of Industry, 1996

All rights reserved. No part of this publication
may be reproduced, stored in a retrieval system
or transmitted in any form or by any means,
electronic, mechanical, photocopying,
recording or otherwise without prior written
permission from Licence Services, Marketing
Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario,
Canada K1A 0T6.

September 1996

Canada: \$34.00 per issue,
\$112.00 annually
United States: US\$41.00 per issue,
US\$135.00 annually
Other Countries: US\$48.00 per issue,
US\$157.00 annually

Catalogue no. 63-016-XPB, Vol. 3, No. 1
Frequency: Quarterly

ISSN 1195-5961

Ottawa

Publication autorisée par le ministre
responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 1996

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire
ou de transmettre le contenu de la présente
publication, sous quelque forme ou par
quelque moyen que ce soit, enregistrement
sur support magnétique, reproduction
électronique, mécanique, photographique,
ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système
de recouvrement, sans l'autorisation écrite
préalable des Services de concession des droits
de licence, Division du marketing, Statistique Canada,
Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Septembre 1996

Canada: 34 \$ l'exemplaire,
112 \$ par année
États-Unis: 41 \$ US l'exemplaire,
135 \$ US par année
Autres pays: 48 \$ US l'exemplaire,
157 \$ US par année

N° 63-016-XPB au catalogue, Vol. 3, n° 1
Périodicité: trimestriel

ISSN 1195-5961

Ottawa

Symbols

The following standard symbols are used in Statistics Canada publications:

- .. figures not available.
- ... figures not appropriate or not applicable.
- nil or zero.
- amount too small to be expressed.
- p preliminary figures.
- r revised figures.
- x confidential to meet secrecy requirements of the Statistics Act.

This publication was prepared in the Services, Science and Technology Division under the direction of:

- F.D. Gault, Director
- G. Sciadas, Chief, Special Projects

Production
L. Sabourin

Note of appreciation

Canada owes the success of its statistical system to a long-standing cooperation involving Statistics Canada, the citizens of Canada, its businesses, governments and other institutions. Accurate and timely statistical information could not be produced without their continued cooperation and goodwill.

The paper used in this publication meets the minimum requirements of American National Standard for Information Sciences - Permanence of Paper for Printed Library Materials, ANSI Z39.48 - 1984.



Signes conventionnels

Les signes conventionnels suivants sont employés uniformément dans les publications de Statistique Canada:

- .. nombres indisponibles.
- ... n'ayant pas lieu de figurer.
- néant ou zéro.
- nombres infimes.
- p nombres provisoires.
- r nombres rectifiés.
- x confidentiel en vertu des dispositions de la loi sur la statistique relatives au secret.

Cette publication a été rédigée dans la division des services, des sciences et de la technologie sous la direction de:

- F.D. Gault, Directeur
- G. Sciadas, Chef, Projets spéciaux

Production
L. Sabourin

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.

Le papier utilisé dans la présente publication répond aux exigences minimales de l'American National Standard for Information Sciences - "Permanence of Paper for Printed Library Materials", ANSI Z39.48 - 1984.



Preface

Data on Key Service Industries

Service industries dominate the industrial economies and their importance is growing as a result of globalization and economic restructuring. This growing importance is especially true of the dynamic service industries which are the focus of this publication: communications; finance, insurance and real estate; and business services. These industries account for a significant proportion of GDP. Moreover, these are the industries that move information, organize finance and property and help businesses do business. As such, they are playing a pivotal role in shaping the future of the Canadian economy.

Service industries are not all the same and not all have the same dynamic impact on the economy. In total, they account for two thirds of GDP. That total includes the services covered by this publication as well as government and institutional services, services related to the movement of goods, and services sold primarily to households. Most other service industries are covered by existing statistical programmes, while this publication fills a gap in the coverage by focusing on services to business. To do this, it draws upon a number of sources and provides information at a level of detail never before produced.

This publication: Data and Analysis

The publication is organized around two parts: a core part with quarterly indicators for variables of interest for the three industrial groupings; and an analytical article directly relevant to the core material. The core material includes financial, employment, salary and GDP by industry data that facilitate the analysis of change in industrial performance. It also includes a services overview section.

Préface

Données sur les principales branches de services

Le secteur des services domine les économies industrielles et prend de plus en plus d'importance en raison de la globalisation et de la restructuration économique. C'est en particulier le cas des branches des services dynamiques qui font l'objet de la présente publication, à savoir les communications, les finances, assurances et affaires immobilières ainsi que les services aux entreprises. Ces branches d'activité représentent une partie appréciable du PIB, et, de plus, elles sont celles qui s'occupent de la diffusion de l'information, de l'organisation des finances et de l'immobilier et de l'aide aux entreprises dans la pratique des affaires. Elles jouent par conséquent un rôle essentiel dans la définition de l'économie canadienne de demain.

Les branches de services ne sont pas toutes pareilles et toutes n'ont pas le même impact dynamique sur l'économie. Au total, elles comptent pour les deux tiers du PIB. Ce total recouvre les services examinés dans cette publication ainsi que les services gouvernementaux et institutionnels, les services reliés au mouvement des biens et les services vendus avant tout aux ménages. La plupart des autres branches de services sont couvertes par les programmes statistiques existants, tandis que la présente publication comble une lacune, puisqu'elle porte sur les services aux entreprises. Pour cela, elle exploite un certain nombre de sources de données et fournit des renseignements à un niveau de détail sans précédent.

Dans cette publication: Description des données et analyse

La présente publication se divise en deux parties : la partie principale comprennent les indicateurs trimestriels des variables intéressantes pour les trois secteurs d'activité, et un article de fond se rapportant directement aux données publiées dans la partie principale. Les données de la partie principale comprennent les données financières, de l'emploi, de la rémunération et du PIB par branche d'activité qui facilitent l'analyse de la variation de la performance industrielle. Elle contient également une section consacrée à une vue d'ensemble du secteur des services.

Data Sources

The financial data come from the Quarterly Survey of Financial Statements of the Industrial Organization and Finance Division (IOFD) and refer to non-government business enterprises. These data are classified according to the 1980 Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C). As other data sources use the 1980 Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E), care is taken to maximize comparability.

Employment data come from the monthly Labour Force Survey (LFS) of the Household Surveys Division. They are presented on a quarterly basis and are not seasonally adjusted. Salary data come from the monthly Survey of Employment, Payrolls and Hours (SEPH) of the Labour Division. They are presented in quarterly annualized series and are not seasonally adjusted. GDP by industry data are produced monthly at the Industry Measures and Analysis Division (IMAD). They are also presented as quarterly annualized series and are seasonally adjusted.

For the Services Overview section, data are published as produced at the sources. Data on consumer spending come from the National Accounts and Environment Division (NAED). They are annualized, seasonally adjusted series. Data on prices come from the monthly Consumer Price Index (CPI) of the Prices Division and are presented on a quarterly basis. Finally, data on international trade are compiled by the Balance of Payment Division (BOP) and are seasonally adjusted.

Seasonally adjusted data are indicated by (s.a.).

Data Revisions

Data revisions follow the revision cycles of the sources. Normally LFS and CPI data are not revised. IOFD data are revised only for the previous quarter, and once a year for the previous three years. SEPH data are revised for the previous month and they will affect only the last quarter. IMAD data are revised monthly for all the months of the calendar year. In addition, SEPH and IMAD data are revised annually for several quarters.

Sources des données

Les données financières proviennent du relevé trimestriel des états financiers de la Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI) et recouvrent les entreprises commerciales non gouvernementales. Ces données sont classées selon la Classification type des industries pour compagnies et entreprises de 1980 (CTI-C). Comme d'autres sources de données utilisent la Classification type des industries pour établissements (CTI-E), on s'est efforcé de maximiser la comparabilité des données.

Les données de l'emploi proviennent de l'Enquête mensuelle sur la population active (EPA), que mène la Division des enquêtes-ménages. Elles sont présentées sous la forme de statistiques trimestrielles brutes. Les données de la rémunération proviennent de l'Enquête mensuelle sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail (EERH), que mène la Division du travail. Ces données sont publiées sous la forme de séries trimestrielles annualisées et brutes. Les données du PIB selon la branche d'activité sont produites chaque mois par la Division des mesures et de l'analyse des industries (DMAI). Elles sont également présentées sous la forme de séries trimestrielles annualisées et désaisonnalisées.

Dans la section consacrée au survol du secteur des services, les données sont publiées telles qu'elles sont produites à la source. Les données sur les dépenses de consommation proviennent de la Division des comptes nationaux et de l'environnement (DCNE). Ces données sont des séries annualisées et désaisonnalisées. Les données des prix proviennent de l'indice mensuel des prix à la consommation (IPC) de la Division des prix, et sont présentées sur une base trimestrielle. Enfin, les données du commerce international sont rassemblées par la Division de la balance des paiements (BDP), et les séries sont désaisonnalisées.

Les données désaisonnalisées sont désignées par (DÉS).

Révision des données

La révision des données suit le cycle de révision des sources. En général, les données de l'EPA et de l'IPC ne sont pas révisées. Les données de la DOFI sont révisées seulement pour le trimestre précédent, et une fois par an pour les trois années précédentes. Les données de l'EERH sont révisées pour le mois précédent, et ceci ne devrait toucher que les statistiques pour le dernier trimestre. Les données de la DMAI sont révisées chaque mois pour tous

NAED and BOP data are revised every quarter back to the first quarter of the calendar year and once a year for several quarters.*

What's new

Many of the data in this publication are published for the first time at this level of industrial detail and the presentation of data from a variety of sources, at the industry level, is also new. The objective is to bring together data from various sources to provide a clear and current economic picture of these industries.

To ensure clarity, selected analytical ratios, charts and descriptive and analytical notes are dispersed throughout the publication. Tables, charts and notes are complementary and combine to provide a complete picture.

Reader Participation

This publication provides a balanced information package. However, it cannot present all of the available data. Readers are encouraged to suggest additions or changes to the material presented. More specific and immediate data needs can be satisfied on an individual basis. In both cases readers are invited to contact Georges Sciadas (Telephone 613-951-3177 or FAX 613-951-9920).

les mois de l'année civile. Par ailleurs, les données de l'EERH et de la DMAI sont révisées tous les ans pour plusieurs trimestres. Enfin, les données de la DCNE et de la BDP sont révisées tous les trimestres rétrospectivement jusqu'au premier trimestre de l'année civile, et une fois par an pour plusieurs trimestres.*

Quoi de neuf?

De nombreuses données sont publiées ici pour la première fois à un niveau de désagrégation aussi poussé pour ce secteur. C'est également la première fois que les données provenant de diverses sources sont publiées au niveau de la branche d'activité. On vise ainsi à regrouper des données provenant de diverses sources pour brosser un tableau clair et actuel de la situation économique des branches d'activité étudiées.

Pour des considérations de clarté, des ratios analytiques, des graphiques, des descriptions et des notes analytiques sont dispersés dans toute la publication. Des tableaux, des graphiques et des notes viennent compléter la publication et se combinent pour donner une image complète.

Participation des lecteurs

Cette publication contient un ensemble d'informations bien équilibré. Cependant, elle ne peut présenter toutes les données existantes. Les lecteurs sont invités à proposer des ajouts ou des changements aux données présentées. On peut répondre individuellement aux lecteurs qui ont des besoins plus précis et immédiats en matière de données. Dans les deux cas, les lecteurs sont priés de communiquer avec Georges Sciadas (téléphone: 613-951-3177 ou télécopieur: 613-951-9920).

* For more information about the data sources, see "Quarterly financial statistics for enterprises," Catalogue number 61-008, "The Labour Force," Catalogue number 71-001, "Employment, Earnings and Hours," Catalogue number 72-002, "Gross Domestic Product by Industry," Catalogue number 15-001, "National Income and Expenditure Accounts," Catalogue number 13-001, "The Consumer Price Index," Catalogue number 62-001 and "Canada's Balance of International Payments," Catalogue number 67-001.

* Pour plus de renseignements sur les sources de données, consulter *Statistiques financières trimestrielles des entreprises*, (n° 61-008 au catalogue), *La population active*, (n° 71-001 au catalogue), *Emploi, gains et durée du travail*, (n° 72-002 au catalogue), *Produit intérieur brut par industrie*, (n° 15-001 au catalogue), *Comptes nationaux des revenus et dépenses* (n° 13-001 au catalogue), *L'indice des prix à la consommation* (n° 62-001 au catalogue) et *Balance des paiements internationaux du Canada* (n° 67-001 au catalogue).



**Custom
Tabulations**

**Totalisations
spéciales**

Available
upon request

Disponibles
sur demande

TELEPHONE / TÉLÉPHONE

(613) 951-3177

FACSIMILE / TÉLÉCOPIEUR

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Table of Contents

Table des matières

	<u>Page</u>		<u>Page</u>
Preface	3	Préface	3
Services Overview	11	Aperçu général des services	11
A. Communications	17	A. Communications	17
Highlights	18	Faits saillants	18
Financial Statistics	20	Statistiques financières	20
Employment	26	Emploi	26
Salaries	28	Salaires	28
GDP	30	PIB	30
B. Finance, Insurance and Real Estate	33	B. Finances, assurances et services immobiliers	33
Highlights	34	Faits saillants	34
Financial Statistics	36	Statistiques financières	36
Employment	48	Emploi	48
Salaries	50	Salaires	50
GDP	52	PIB	52
C. Business Services	55	C. Services aux entreprises	55
Highlights	56	Faits saillants	56
Financial Statistics	58	Statistiques financières	58
Employment	66	Emploi	66
Salaries	68	Salaires	68
GDP	70	PIB	70
Feature article:		Étude spéciale :	
Temporary Help Service Industry: Role, Structure and Growth	73	Le secteur des services d'aide temporaire: rôle, structure et croissance	73
Definitions and Concepts	92	Définitions et concepts	92



Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande

TELEPHONE / TÉLÉPHONE

(613) 951-3177

FACSIMILE / TÉLÉCOPIEUR

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Feature Articles

- **Business Services - Part 1: Evolution**
(2nd Quarter 1994)
- **Business Services - Part 2: The Human Side**
(3rd Quarter 1994)
- **Strategic R&D Alliances**
(4th Quarter 1994)
- **The Demand for Telecommunications Services**
(1st Quarter 1995)
- **Television: Glorious Past, Uncertain Future**
(2nd Quarter 1995)
- **The Industrial Organization of the Property and Casualty Insurance Business**
(3rd Quarter 1995)
- **Human Resources in Science and Technology in the Services Sector**
(4th Quarter 1995)
- **Access to the Information Highway**
(1st Quarter 1996)
- **Temporary Help Service Industry: Role, Structure and Growth**
(2nd Quarter 1996)

Études spéciales

- **Services aux entreprises - Partie 1: Évolution**
(2^e trimestre 1994)
- **Services aux entreprises - Partie 2: L'aspect humain**
(3^e trimestre 1994)
- **Alliances stratégiques de R-D**
(4^e trimestre 1994)
- **La demande de services de télécommunications**
(1^{er} trimestre 1995)
- **La télévision: Un passé glorieux, un avenir incertain**
(2^e trimestre 1995)
- **L'organisation industrielle du secteur de l'assurance de biens et de risques divers**
(3^e trimestre 1995)
- **Ressources humaines affectées aux sciences et à la technologie dans le secteur des services**
(4^e trimestre 1995)
- **Accès à l'autoroute de l'information**
(1^{er} trimestre 1996)
- **Le secteur des services d'aide temporaire: rôle, structure et croissance**
(2^e trimestre 1996)

Note to users

Thank you for the interest in this publication. Your constant support will help us to continually improve the quality and usefulness of this publication.

Avis aux utilisateurs

Merci à notre clientèle pour l'intérêt apporté à cette publication. Votre support constant nous aidera à continuer d'améliorer la qualité et l'utilité de cette publication.

Services Overview

Aperçu général des services

This section presents information that refers to the activity of the services industries. The industries covered under this aggregation, for employment and GDP purposes, are listed below.

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Transportation and Storage (45, 46, 47)

Communications (48)

Wholesale Trade (50-59)

Retail Trade (60-69)

Finance, Insurance and Real Estate (70-76)

Business Services (77)

Government Services (81-84)

Educational Services (85)

Health and Social Services (86)

Accommodation, Food and Beverage Services (91, 92)

Other Services (96-99)

Information on consumer spending and prices refer to aggregations of service *commodities*. **International trade in services comprises the following activities: travel, transportation, commercial services and government transactions and other services.**

On présente ici l'activité de l'ensemble des branches de services. Les branches qui auront été agrégées ici pour les renseignements concernant l'emploi et le PIB sont les suivantes:

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Transport et entreposage (45, 46, 47)

Communications (48)

Commerce de gros (50-59)

Commerce de détail (60-69)

Finances, assurances et affaires immobilières (70-76)

Services aux entreprises (77)

Services gouvernementaux (81-84)

Enseignement (85)

Soins de santé et services sociaux (86)

Hébergement et restauration (91, 92)

Autres services (96-99)

Les renseignements concernant les dépenses de consommation et les prix se rapportent aux agrégations des *produits de services*. **Le commerce international des services comprend les services suivants: voyages, transports, services commerciaux, opérations gouvernementales, autres services.**

Services Overview

Highlights - 2nd Quarter 1996

- Services employment, output, consumer spending and prices increased this quarter, while exports and imports decreased.
- Employment grew, with the rate of growth of full-time jobs at its highest since the first quarter of 1995. Considerable gains in self employment were realized for the third consecutive quarter.
- The rate of output growth was comparable to that in goods-producing industries. The largest contributors were wholesale trade and communications.
- Despite easier credit, the rate of growth of consumer spending on both goods and services decelerated this quarter, as disposable incomes were stagnant.
- Following two quarters of negligible price movements, the CPI for services increased this quarter.
- Exports of services decreased slightly this quarter, but the services trade deficit improved, as imports declined more. The travel deficit narrowed.

Key Services Indicators
(change from last quarter)

Employment*	↑	1.9%
GDP	↑	0.4%
Consumer spending	↑	0.6%
Prices	↑	0.5%
Exports	↓	0.4%
Imports	↓	2.0%

* From same quarter last year.

Aperçu général des services

Faits saillants - 2^e trimestre 1996

- Dans le secteur des services, l'emploi, la production, les dépenses des consommateurs et les prix augmentent au cours du trimestre alors qu'on assiste à un recul des exportations et des importations.
- L'emploi s'améliore, le taux de croissance de l'emploi à temps plein atteignant son point le plus haut depuis le premier trimestre de 1995. Le travail autonome fait un bond considérable pour le troisième trimestre consécutif.
- Le secteur des services connaît un taux de croissance de la production comparable à celui du secteur de production de biens, principalement grâce au commerce de gros et aux services de communication.
- Malgré des modalités de crédit plus souples, les dépenses des consommateurs croissent à un taux plus faible, tant au niveau des biens que des services, face à la stagnation du revenu disponible.
- L'IPC des services se relève après deux trimestres de fluctuations négligeables des prix.
- Enfin, les exportations de services faiblissent légèrement, mais le déficit commercial se résorbe car les importations reculent davantage. Le déficit à l'égard des voyages diminue également.

Indicateurs clés des services
(variation par rapport au trimestre précédent)

Emploi*	↑	1.9 %
PIB	↑	0.4 %
Dépenses des consommateurs	↑	0.6 %
Prix	↑	0.5 %
Exportations	↓	0.4 %
Importations	↓	2.0 %

* Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente

Services Overview

Aperçu général des services

Chart 1. Employment

Graphique 1. Emploi

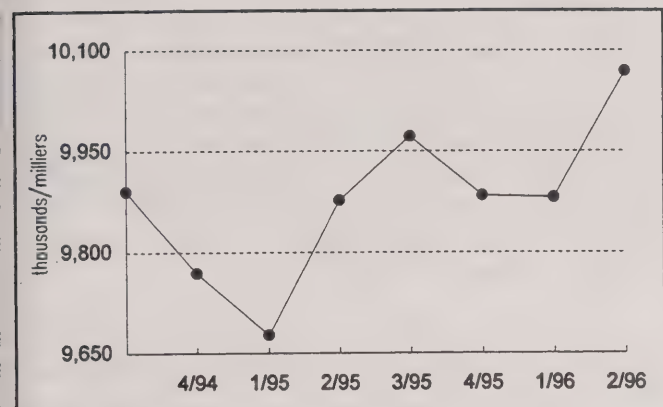


Chart 2. GDP

Graphique 2. PIB

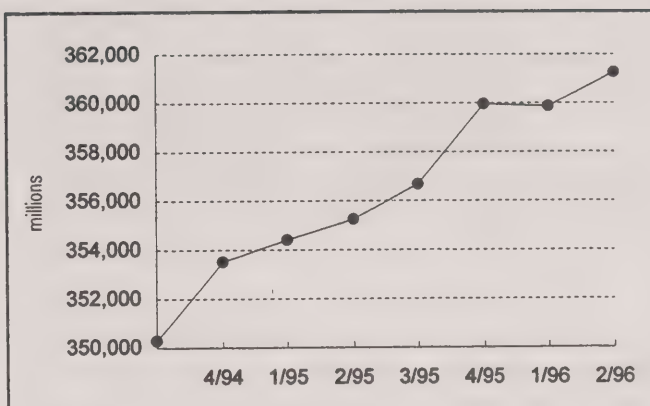


Chart 3. Consumer spending

Graphique 3. Dépenses de consommation

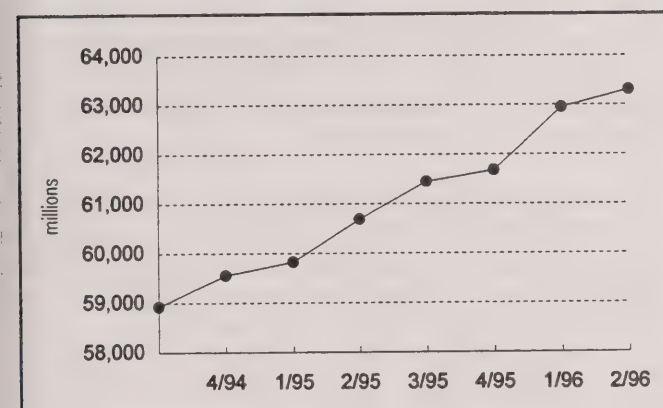


Chart 4. Prices

Graphique 4. Prix

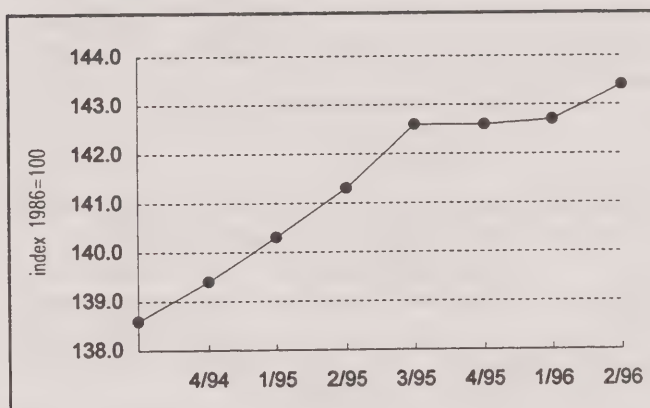


Chart 5. Services exports and imports

Graphique 5. Importations et exportations des services

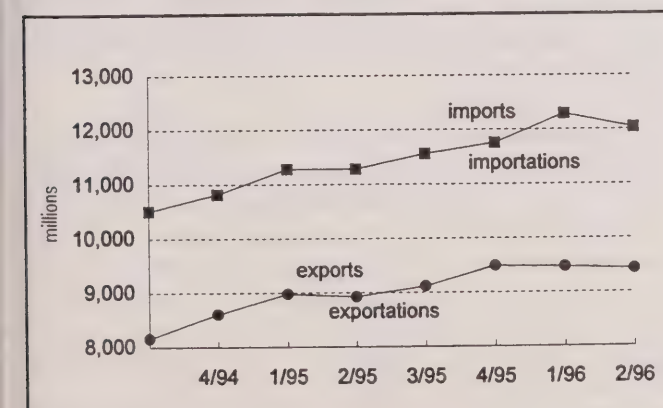
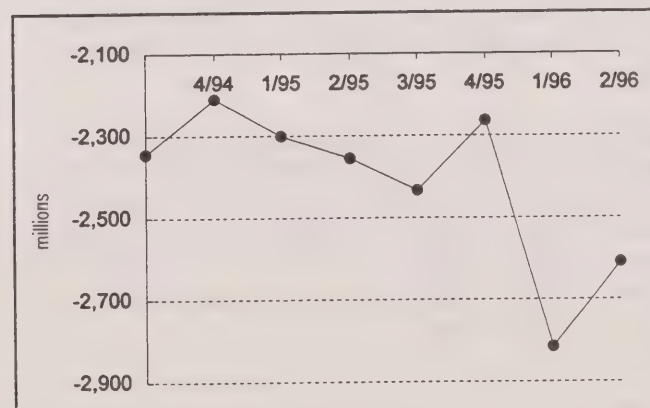


Chart 6. Services trade balance

Graphique 6. Solde du commerce international des services



Services Overview

Employment in services industries increased for yet another quarter at a rate of growth higher than that for the goods aggregate. Although more full-time jobs were created, the rate of growth was higher in part-time jobs for the third straight quarter, as 70 thousand jobs were added from the second quarter of 1995. Self employment had a strong rate of growth for the third consecutive quarter. Significant variation among industrial groups was observed. Employment in business services increased at a rate two-and-a-half times the services average, whereas employment declined in finance, insurance and real estate.

The gross domestic product for service-producing industries increased this quarter at a rate comparable to that for the goods-producing industries. The fastest growth came from wholesale trade and communications, while retail trade and transportation and storage declined. On the goods side, output increased in manufacturing and in agriculture, whereas mining, logging and forestry experienced sizeable declines. Towards the end of the quarter, however, the mining sector started to recover, whereas manufacturing output fell.

Despite easier credit, the rate of growth of consumer spending on both goods and services decelerated this quarter, as disposable incomes were stagnant. Spending in transportation and in financial services increased, but at a slower pace, while spending on new trucks and vans, furniture, household appliances and meals at restaurants decreased.

The CPI for services increased after two quarters of negligible price movements. Prices for transportation in general increased, although they decreased for air transportation. Prices for household furnishings, alcoholic beverages and tobacco products also increased slightly.

Although exports of services decreased slightly this quarter, the services trade deficit improved, as imports declined for the first time since the third quarter of 1994. The travel deficit narrowed. Increased exports combined with decreased imports to further improve the merchandise trade surplus, which approached \$10 billion - an all-time high.

Aperçu général des services

Ce trimestre, l'emploi dans le secteur des services s'améliore encore à un taux légèrement supérieur à celui observé du côté des biens. Quoiqu'on crée plus d'emplois à temps plein, la croissance de l'emploi à temps partiel est plus prononcée pour un troisième trimestre d'affilée, puisque 70 000 emplois viennent s'ajouter à ceux du deuxième trimestre de 1995. Le travail autonome profite d'un taux de croissance appréciable pour un troisième trimestre consécutif. On observe néanmoins des variations significatives entre les différents groupes. Ainsi, dans le groupe des services aux entreprises, le taux de croissance de l'emploi dépasse la moyenne du secteur de deux fois et demie, alors qu'il diminue pour la branche des finances et des assurances et celle de l'immobilier.

Au cours du trimestre, le produit intérieur brut du secteur des services s'améliore à un taux comparable à celui du secteur de production de biens. Ce sont les branches du commerce de gros et des services de communication qui enregistrent la hausse la plus rapide, tandis qu'on assiste à un recul du côté du commerce de détail et des transports. Du côté de la production de biens, la production se relève au niveau de la fabrication et de l'agriculture, mais les mines et l'exploitation forestière perdent du terrain de façon appréciable. Le secteur minier commence néanmoins à se rétablir vers la fin du trimestre alors que la baisse de la production s'accroît dans celui de la fabrication.

En dépit de modalités de crédit plus intéressantes, les consommateurs achètent moins de biens et de services durant le trimestre à cause de la stagnation du revenu disponible. Les dépenses augmentent toutefois dans les branches des transports et des services financiers, quoiqu'à une cadence plus lente, alors que les achats de fourgonnettes et de camions neufs, de meubles, d'électroménagers et de repas au restaurant fléchissent.

Après deux trimestres de fluctuations négligeables des prix, l'IPC des services se relève. Le prix des transports augmente dans son ensemble, même si on note un affaiblissement pour le transport aérien. Le prix du mobilier, des boissons alcoolisées et du tabac se redresse aussi légèrement.

Si les exportations de services reculent faiblement au cours du trimestre, on remarque une amélioration du déficit commercial, les importations diminuant pour la première fois depuis le troisième trimestre de 1994. Le déficit au titre des voyages se résorbe. L'accroissement des exportations et l'amenuisement des importations améliorent encore plus l'excédent au niveau des échanges de biens, de sorte qu'il approche les 10 milliards de dollars, un record de tous les temps.

Table 1. Services Overview

Tableau 1. Aperçu général des services

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
Employment	thousands - milliers								Emploi
Total economy	13,701	13,404	13,101	13,557	13,852	13,512	13,272	13,726	Économie totale
Services	9,890	9,769	9,677	9,877	9,972	9,884	9,881	10,069	Services
Full-time	7,867	7,517	7,398	7,658	7,952	7,563	7,490	7,779	Plein temps
Part-time	2,026	2,254	2,280	2,220	2,022	2,323	2,391	2,290	Temps partiel
Self-Employment	1,446	1,392	1,383	1,407	1,430	1,476	1,502	1,510	Travail autonome
GDP (s.a.)	millions of 1986 dollars - millions de dollars de 1986								PIB (dés.)
All industries	535,034	541,099	542,074	540,600	542,259	543,084	545,568	547,942	Toutes les industries
Services	350,291	353,514	354,407	355,242	356,670	359,967	359,868	361,257	Services
Consumer spending (s.a.)	millions								Dépenses de consommation (dés.)
Total	113,254	114,763	114,934	116,189	117,412	117,435	119,273	120,088	Total
Services	58,928	59,554	59,826	60,690	61,447	61,676	62,951	63,304	Services
Prices	CPI, 1986=100 - IPC, 1986=100								Prix
All items	130.8	131.2	132.6	133.6	133.9	133.9	134.5	135.5	Ensemble
Services	138.6	139.4	140.3	141.3	142.6	142.6	142.7	143.4	Services
International Trade (s.a.)	millions								Commerce international (dés.)
Merchandise									Marchandises
Exports	56,663	60,602	64,017	62,215	62,969	64,620	64,992	66,101	Exportations
Imports	52,042	55,346	57,406	56,299	55,567	56,160	57,076	56,140	Importations
Balance	4,621	5,256	6,611	5,916	7,402	8,460	7,916	9,961	Solde
Services									Services
Exports	8,159	8,608	8,975	8,923	9,118	9,489	9,468	9,427	Exportations
Imports	10,504	10,819	11,276	11,279	11,552	11,753	12,283	12,036	Importations
Balance	-2,345	-2,211	-2,301	-2,356	-2,434	-2,264	-2,815	-2,609	Solde
Analytical table - Tableau analytique									
Services	from same quarter last year - par rapport au même trimestre l'an dernier								Services
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Employment	1.7	1.8	1.3	1.1	0.8	1.0	2.1	1.9	Emploi
Full-time	2.3	3.1	2.3	1.4	1.1	0.6	1.2	1.6	Plein temps
Part-time	-0.8	-2.8	-1.9	-0.2	-0.2	3.1	4.9	3.2	Temps partiel
Self-employment	4.8	3.2	2.1	0.4	-1.1	6.0	8.6	7.3	Travail autonome
	from last quarter - par rapport au dernier trimestre								
GDP	0.7	0.9	0.3	0.2	0.4	0.9	0.0	0.4	PIB
Consumer spending	0.5	1.1	0.5	1.4	1.2	0.4	2.1	0.6	Dépenses de consommation
Prices	0.8	0.6	0.6	0.7	0.9	0.0	0.1	0.5	Prix
Exports	-2.1	5.5	4.3	-0.6	2.2	4.1	-0.2	-0.4	Exportations
Imports	-6.3	3.0	4.2	0.0	2.4	1.7	4.5	-2.0	Importations

Chart 7. Employment, rates of change

Graphique 7. Emploi, taux de variation

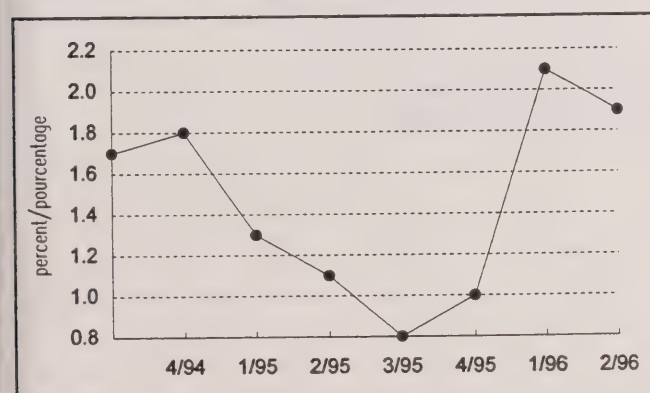
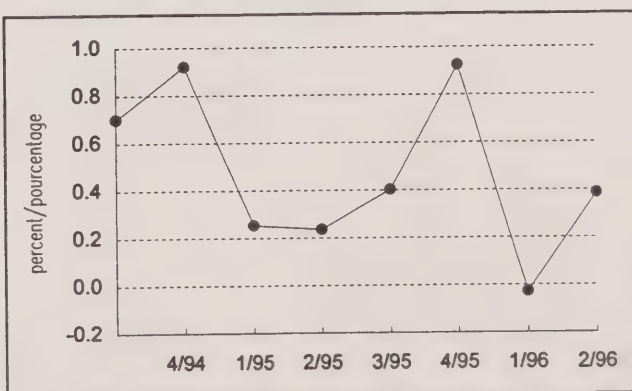


Chart 8. GDP, rates of change

Graphique 8. PIB, taux de variation





Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande

TELEPHONE / TÉLÉPHONE

(613) 951-3177

FACSIMILE / TÉLÉCOPIEUR

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

A. Communications

A. Communications

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere.)

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)

Telecommunication Broadcasting (57)

Telecommunication Carriers (58)

Postal and Courier Services (56)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Telecommunication Broadcasting (481)

Telecommunication Carriers and Other
Telecommunication Industries (482, 483)

Postal and Courier Service Industries (484)

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)

Diffusion des télécommunications (57)

Transmission des télécommunications (58)

Services postaux et services des messagers (56)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Diffusion des télécommunications (481)

Transmission des télécommunications et autres
industries des télécommunications (482, 483)

Services postaux et services des messagers (484)

Communications

Highlights - 2nd Quarter 1996

- Operating revenues edged down marginally for the communications group this quarter due to reduced revenues in the broadcasting industry. As operating expenses increased at their highest rate since the first quarter of 1995, the group's profitability was reduced.
- Both assets and liabilities increased this quarter, as did equity.
- Employment increased but at a rate of growth much lower than in recent quarters, as the gains in broadcasting and postal and courier services were moderated by a substantial employment decline in telecommunications carriers which shed ten thousand jobs from the second quarter last year.
- Following a year of either stagnation or declines, salaries in communications increased this quarter. Salaries in telecommunications carriers increased enough to compensate for the previous two consecutive quarters of reductions. Salaries in broadcasting also continued to increase, whereas the salary increases in postal and courier services were marginal.
- Output continued to grow, lead by telecommunications carriers. Growth also took place in postal and courier services, whereas the output associated with the broadcasting industry remained unchanged to its last quarter's level. The rate of output growth for the group continued to outpace the economy average.

Key Services Indicators
(change from last quarter)

Operating revenues	↓	0.2%
Operating expenses	↑	5.7%
Profit margin*		15.2%
Assets	↑	2.1%
Liabilities	↑	2.7%
Employment**	↑	1.5%
Salaries	↑	1.7%
GDP	↑	1.3%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Communications

Faits saillants - 2^e trimestre 1996

- Les recettes d'exploitation du secteur des communications s'effritent un peu au cours du trimestre en raison des recettes plus faibles des radiodiffuseurs. La rentabilité du groupe s'en ressent, car les dépenses d'exploitation, elles, progressent à la cadence la plus rapide observée depuis le premier trimestre de 1995.
- L'actif et le passif se relèvent, et l'avoir en fait autant.
- La situation de l'emploi s'améliore, mais beaucoup plus lentement qu'au cours des derniers trimestres. En effet, les gains réalisés au niveau de la radiodiffusion et des services postaux et de messagerie sont compensés par une forte érosion de l'emploi dans les services de télécommunications, où 10 000 emplois disparaissent, comparativement au deuxième trimestre de 1995.
- Les salaires augmentent dans les services de communication, après un an de stagnation ou de diminution. Du côté des télécommunications, les salaires remontent assez pour combler le recul des deux derniers trimestres. Les salaires continuent eux aussi d'augmenter chez les radiodiffuseurs, tandis que les services postaux et les services de messagerie doivent se contenter de hausses marginales.
- La production poursuit son expansion, les services de télécommunications ouvrant la marche. Les services postaux et les services de messagers sont aussi de la partie, tandis que la production reste inchangée par rapport au trimestre précédent dans le secteur de la radiodiffusion. Le taux de croissance de la production pour le groupe reste supérieur à la moyenne de l'ensemble de l'économie.

Indicateurs clés des services
(variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↓	0.2 %
Dépenses d'exploitation	↑	5.7 %
Marge bénéficiaire *		15.2 %
Actif	↑	2.1 %
Passif	↑	2.7 %
Emploi**	↑	1.5 %
Rémunération	↑	1.7 %
PIB	↑	1.3 %

* Pourcentage du trimestre

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente

Communications

Chart A1. Assets

Graphique A1. Actif

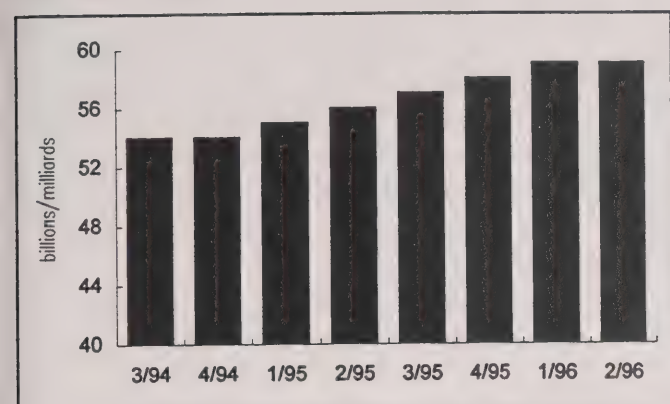


Chart A2. Operating revenues

Graphique A2. Recettes d'exploitation

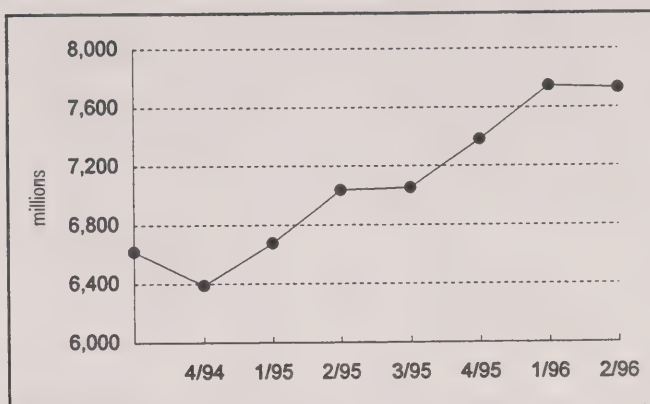


Chart A3. Operating profits

Graphique A3. Bénéfice d'exploitation

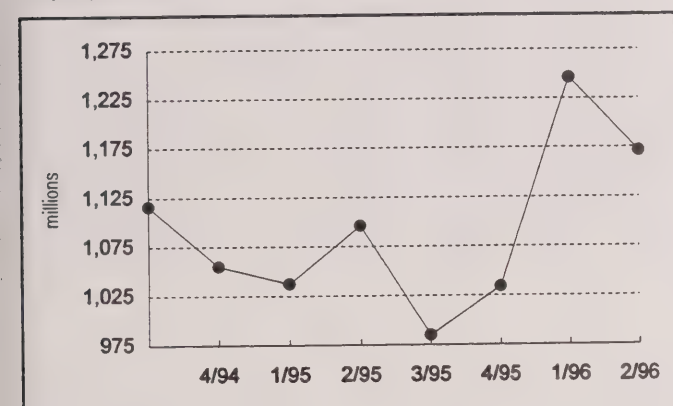


Chart A4. Employment

Graphique A4. Emploi

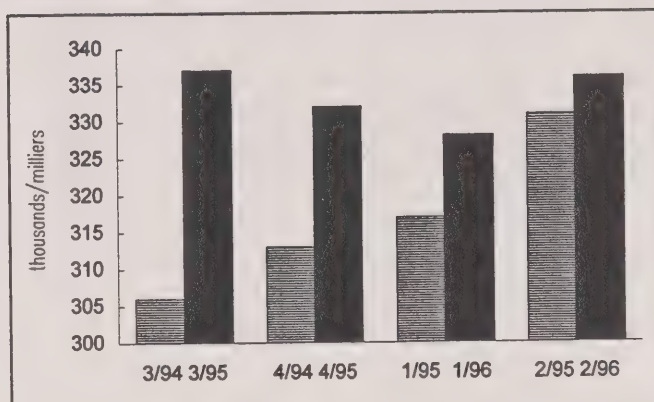


Chart A5. Salaries

Graphique A5. Rémunération

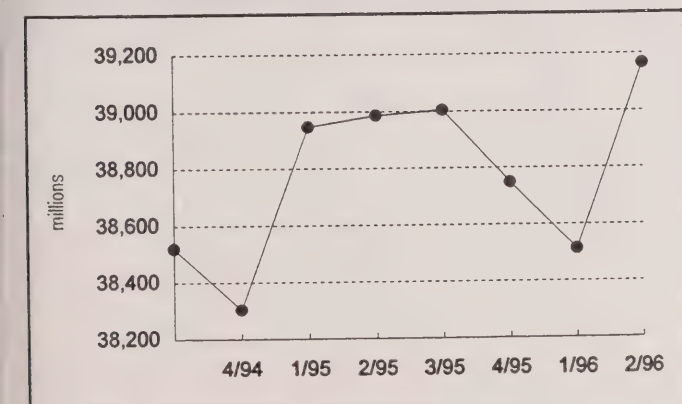
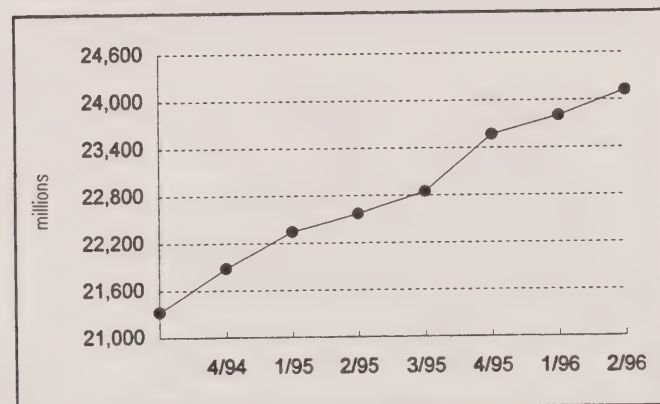


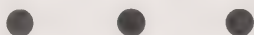
Chart A6. GDP

Graphique A6. PIB

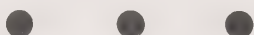


Communications, financial statistics

Operating revenues edged down marginally for the communications group this quarter, whereas operating expenses increased at their highest rate since the first quarter of 1995. As a result, profitability for the industrial group as a whole decreased, as manifested by the operating profits, net profits and the profit margin. The decline in revenues was due to the broadcasting industry although the industry's revenue loss was not as severe as last quarter. This placed the revenue performance of the group at below average performance for the first time in a year and a half.



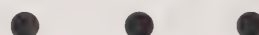
Both assets and liabilities increased this quarter by more than one billion dollars. Accounts receivable and accrued revenue, cost of shares with affiliated corporations in Canada, as well as term deposits, accounted for most of the increase in assets. Borrowing in the form of bonds and debentures, accounts payable and accrued liabilities and loans and accounts with affiliates in Canada were behind most of the increase in liabilities. Borrowing from chartered banks in Canada decreased somewhat. Equity increased due to higher retained earnings as well as higher share capital, chiefly in the form of preferred shares.



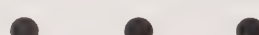
The return on equity and the return on capital ratios dropped, while the debt to equity ratio increased somewhat this quarter. This is offset by the increased liquidity indicated by improved working capital and quick ratios.

Communications - statistiques financières

Les recettes d'exploitation des services de communication diminuent légèrement alors que les dépenses d'exploitation progressent au rythme le plus élevé depuis le premier trimestre de 1995. Par conséquent, la rentabilité du groupe s'affaiblit, comme on peut le constater d'après les bénéfices d'exploitation, les bénéfices nets et la marge bénéficiaire. On attribue le recul des recettes aux radiodiffuseurs, bien que les pertes de ce groupe ne soient pas aussi dramatiques que celles relevées le trimestre dernier. La performance du groupe sur ce plan est néanmoins inférieure à la moyenne pour la première fois en 18 mois.



Au cours du trimestre, l'actif et le passif progressent de plus d'un milliard de dollars. Les comptes clients et les recettes comptabilisées, le coût des actions des filiales canadiennes et les dépôts à terme expliquent la majeure partie de la hausse de l'actif. Les emprunts sous forme d'obligations et de débentures, les comptes créditeurs et les charges à payer ainsi que les prêts et les comptes des filiales canadiennes sont principalement à l'origine du relèvement du passif. Les emprunts effectués auprès des banques à charte canadiennes perdent légèrement du terrain. Enfin, la hausse de l'avoir résulte de bénéfices non répartis plus importants et d'une amélioration du capital-action, surtout sous forme d'actions privilégiées.



Les ratios du rendement de l'avoir et du rendement des capitaux employés reculent alors que le ratio de la dette à l'avoir s'améliore quelque peu. Le tout est cependant compensé par des liquidités plus importantes, ainsi que l'indique l'amélioration des ratios du fonds de roulement et de trésorerie.

Table A1. Communications, financial statistics

Tableau A1. Communications, statistiques financières

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	6,620	6,390	6,677	7,036	7,052	7,381	7,746	7,730	Recettes d'exploitation
Operating expenses	5,504	5,335	5,640	5,940	6,067	6,347	6,203	6,559	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,116	1,055	1,037	1,096	985	1,034	1,246	1,171	Bénéfice d'exploitation
Net profit	384	284	199	194	224	302	412	261	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	53,548	55,449	56,491	56,874	58,533	59,334	59,659	60,885	Actif
Liabilities	35,104	37,199	38,671	39,468	41,340	39,678	39,760	40,827	Passif
Equity	18,443	18,250	17,820	17,405	17,192	19,656	19,899	20,058	Avoir
Share capital	14,558	14,597	14,642	14,502	14,689	14,727	15,050	15,497	Capital-actions
Retained earnings	1,696	1,438	1,035	705	292	2,716	2,682	2,373	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	7.5	-3.5	4.5	5.4	0.2	4.7	4.9	-0.2	Recettes d'exploitation
Operating expenses	8.9	-3.1	5.7	5.3	2.1	4.6	-2.3	5.7	Dépenses d'exploitation
Assets	-0.2	3.6	1.9	0.7	2.9	1.4	0.5	2.1	Actif
Liabilities	-0.4	6.0	4.0	2.1	4.7	-4.0	0.2	2.7	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	6.29	5.65	5.02	5.23	5.19	5.90	6.34	5.27	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	8.33	6.17	4.46	4.47	5.22	6.15	8.32	5.21	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	16.86	16.51	15.52	15.57	13.97	14.01	16.09	15.15	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.311	1.386	1.499	1.564	1.651	1.456	1.440	1.456	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.580	0.579	0.645	0.623	0.663	0.636	0.618	0.661	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.516	0.521	0.582	0.561	0.592	0.570	0.557	0.604	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	5.0	-5.3	2.9	5.8	0.0	4.3	2.7	-1.5	Recettes d'exploitation
Profit margin	10.7	9.8	8.8	8.7	7.1	7.3	9.7	9.0	Marge bénéficiaire

Chart A7. Profit margin
Graphique A7. Marge bénéficiaire

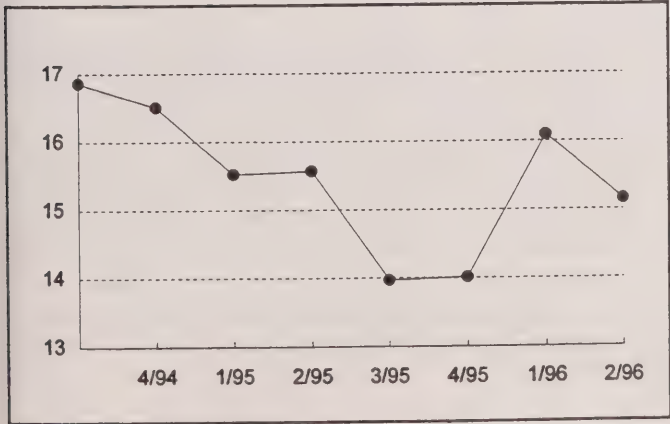
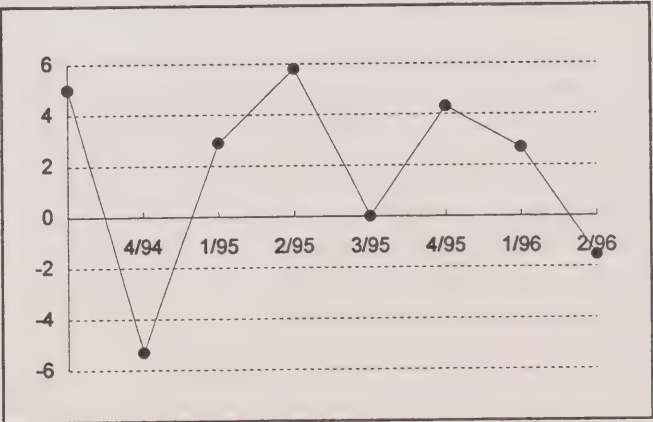


Chart A8. Comparative indicator, operating revenues
Graphique A8. Indicateur comparatif, recettes d'exploitation



Communications, industrial detail

Telecommunication carriers is the largest industry in the group. It accounts for more than two-thirds of total assets and almost two-thirds of operating revenues. The broadcasting industry accounts for about one-quarter of each. Both industries post impressive profit margins, whereas the profit margin of postal and courier services fluctuates around more moderate levels. In communications, net profits are substantially lower than operating profits, mainly because of interest payments on long-term debt.

The financial situation of telecommunications carriers did not change much from last quarter. Operating revenues stabilized after last quarter's high, when they surpassed the \$5 billion mark. Combined with a small increase in operating expenses, profitability was reduced somewhat. Broadcasting had a second consecutive quarter of reduced operating revenues and below the economy average performance. However, the rate of decrease was smaller than last quarter's. Operating revenues continued to increase above the economy average for postal and courier services, although this quarter faster rate of increase for operating expenses lead to reduced profitability.

Assets and liabilities for the broadcasting industry both increased this quarter recovering last quarter's decreases. Assets and liabilities continued to increase for telecommunications carriers as well, albeit at a reduced rate. The profit margins for both industries continue to exceed by much the economy average. However, the profit margin for postal and courier services slid once again to below the economy average after last quarter's improvement.

Communications, résultats détaillés

Les transmetteurs de télécommunications constituent la principale branche de ce secteur. Elles comptent pour plus des deux-tiers du total de l'actif et près des deux-tiers des recettes d'exploitation. La branche de la radiodiffusion représente environ un quart de l'actif et des recettes d'exploitation. Ces deux branches d'activité enregistrent des marges bénéficiaires impressionnantes, tandis que celles des services postaux et de messagerie sont plus modérées. Dans le secteur des communications, les bénéfices nets sont sensiblement inférieurs aux bénéfices d'exploitation, principalement à cause des paiements d'intérêts sur la dette à long terme.

La situation financière des services de télécommunications reste pratiquement la même qu'au trimestre précédent. Les recettes d'exploitation se stabilisent après le sommet atteint au trimestre antérieur, où elles avaient franchi la marque des cinq milliards de dollars. Si on ajoute à cela un léger redressement des dépenses d'exploitation, on comprend pourquoi la rentabilité diminue légèrement. Pour un deuxième trimestre d'affilée, les radiodiffuseurs voient leurs recettes d'exploitation s'effriter et tomber sous le niveau de rendement moyen de l'économie. Toutefois, la baisse est moins grave que celle du trimestre précédent. Les recettes d'exploitation des services postaux et des services de messagers poursuivent leur ascension et dépassent le niveau de rendement moyen de l'économie, mais les dépenses d'exploitation croissent plus rapidement, ce qui se solde par une moins grande rentabilité.

La branche de la radiodiffusion profite d'un relèvement de l'actif et du passif, ce qui lui permet de récupérer le terrain perdu le trimestre dernier. Les services de télécommunications connaissent eux aussi une amélioration au niveau de l'actif et du passif, bien que plus modeste. La marge bénéficiaire des deux secteurs reste nettement au-dessus de la moyenne nationale. Cependant, dans le cas des services postaux et des services de messagerie, elle tombe une fois de plus sous la moyenne, en dépit de l'amélioration du dernier trimestre.

Table A2. Broadcasting, financial statistics

Tableau A2. Diffusion, statistiques financières

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,781	1,745	1,890	2,073	2,001	2,108	1,976	1,946	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,529	1,480	1,632	1,773	1,762	1,863	1,680	1,684	Dépenses d'exploitation
Operating profit	252	265	258	300	239	245	296	262	Bénéfice d'exploitation
Net profit	65	25	-28	-5	9	108	27	-15	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	13,834	15,330	15,846	15,988	17,302	17,895	16,887	17,813	Actif
Liabilities	11,870	13,455	14,274	14,629	16,086	14,099	13,381	14,104	Passif
Equity	1,964	1,875	1,571	1,359	1,216	3,796	3,506	3,709	Avoir
Share capital	2,866	2,887	2,883	2,798	2,939	2,929	2,616	3,011	Capital-actions
Retained earnings	-1,788	-1,928	-2,154	-2,337	-2,632	-42	35	-174	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	12.4	-2.0	8.3	9.7	-3.5	5.3	-6.3	-1.5	Recettes d'exploitation
Operating expenses	13.4	-3.2	10.3	8.6	-0.6	5.7	-9.8	0.2	Dépenses d'exploitation
Assets	-0.7	10.8	3.4	0.9	8.2	3.4	-5.6	5.5	Actif
Liabilities	-0.3	13.4	6.1	2.5	10.0	-12.4	-5.1	5.4	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	6.51	6.00	4.74	5.89	5.69	7.94	5.29	4.36	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	13.33	5.35	-7.25	-1.42	2.91	11.33	3.03	-1.60	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	14.15	15.22	13.68	14.47	11.94	11.65	14.98	13.46	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	4.040	4.788	6.207	7.277	8.922	2.946	3.060	3.040	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.923	0.877	1.184	1.023	0.988	0.908	0.812	0.872	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.779	0.758	1.042	0.906	0.837	0.787	0.698	0.763	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	9.8	-3.8	6.8	10.1	-3.7	5.0	-8.5	-2.8	Recettes d'exploitation
Profit margin	8.0	8.5	6.9	7.6	5.1	4.9	8.6	7.3	Marge bénéficiaire

Chart A9. Operating revenues

Graphique A9. Recettes d'exploitation

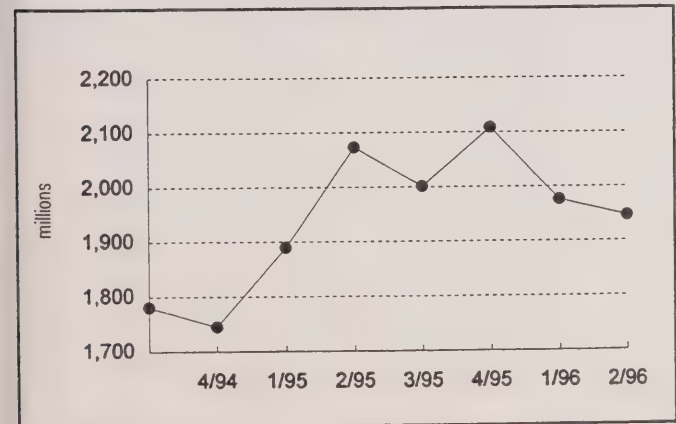


Chart A10. Operating profit

Graphique A10. Bénéfice d'exploitation

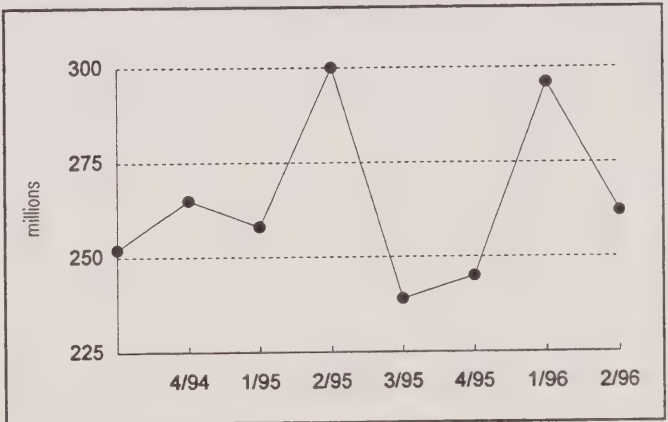


Table A3. Carriers, financial statistics

Tableau A3. Transmission, statistiques financières

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	4,307	4,099	4,223	4,396	4,498	4,701	5,157	5,145	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3,457	3,331	3,465	3,631	3,776	3,942	4,249	4,269	Dépenses d'exploitation
Operating profit	850	768	758	765	722	759	908	876	Bénéfice d'exploitation
Net profit	318	252	222	183	206	182	364	260	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	38,968	39,347	38,970	40,103	40,449	40,618	41,934	42,218	Actif
Liabilities	22,600	23,091	23,742	24,193	24,617	24,915	25,725	26,072	Passif
Equity	16,368	16,256	16,128	15,910	15,832	15,703	16,210	16,147	Avoir
Share capital	11,485	11,502	11,551	11,496	11,542	11,560	12,223	12,273	Capital-actions
Retained earnings	3,582	3,457	3,279	3,115	2,989	2,812	2,677	2,562	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	6.3	-4.8	3.0	4.1	2.3	4.5	9.7	-0.2	Recettes d'exploitation
Operating expenses	8.2	-3.6	4.0	4.8	4.0	4.4	7.8	0.5	Dépenses d'exploitation
Assets	0.0	1.0	-1.0	2.9	0.9	0.4	3.2	0.7	Actif
Liabilities	-0.4	2.2	2.8	1.9	1.8	1.2	3.3	1.3	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	6.22	5.46	5.04	4.83	4.91	4.89	6.54	5.49	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	7.78	6.14	5.50	4.61	5.21	4.63	8.98	6.45	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	19.74	18.75	17.95	17.40	16.06	16.16	17.61	17.04	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.972	0.983	1.030	1.068	1.086	1.088	1.085	1.089	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.461	0.457	0.472	0.483	0.541	0.506	0.539	0.574	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.422	0.421	0.432	0.437	0.494	0.462	0.494	0.535	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	3.8	-6.6	1.5	4.5	2.1	4.1	7.4	-1.6	Recettes d'exploitation
Profit margin	13.6	12.0	11.2	10.5	9.2	9.4	11.2	10.9	Marge bénéficiaire

Chart A11. Operating revenues

Graphique A11. Recettes d'exploitation

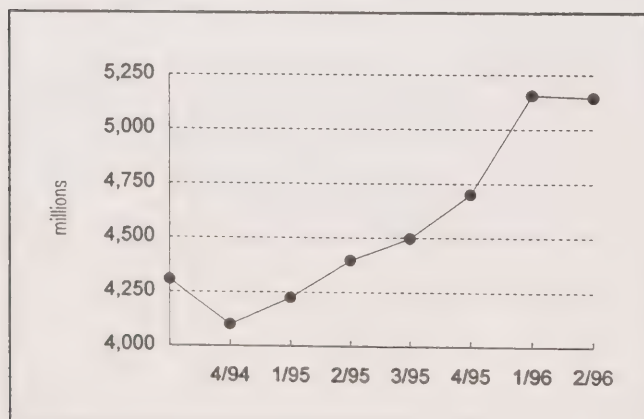


Chart A12. Operating profit

Graphique A12. Bénéfice d'exploitation

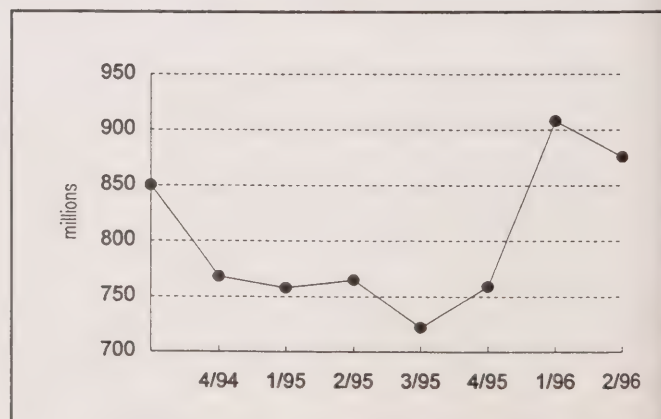


Table A4. Postal and courier services,
financial statisticsTableau A4. Services postaux et de messagers,
statistiques financières

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	532	546	564	566	553	572	613	639	Recettes d'exploitation
Operating expenses	518	525	543	535	529	543	570	606	Dépenses d'exploitation
Operating profit	14	21	21	31	24	29	43	33	Bénéfice d'exploitation
Net profit	1	7	6	16	9	13	24	16	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	746	772	775	783	782	821	838	854	Actif
Liabilities	635	653	654	646	638	665	654	652	Passif
Equity	111	119	121	137	144	156	184	202	Avoir
Share capital	208	208	208	208	208	209	211	213	Capital-actions
Retained earnings	-98	-91	-89	-73	-66	-54	-30	-15	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	2.1	2.6	3.3	0.4	-2.3	3.4	7.2	4.2	Recettes d'exploitation
Operating expenses	0.8	1.4	3.4	-1.5	-1.1	2.6	5.0	6.3	Dépenses d'exploitation
Assets	-0.4	3.5	0.4	1.0	-0.1	5.0	2.1	1.9	Actif
Liabilities	0.3	2.8	0.2	-1.2	-1.2	4.2	-1.7	-0.3	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	6.63	11.34	10.05	17.67	12.16	13.56	20.34	14.79	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	2.56	24.06	18.31	47.36	25.93	32.88	51.70	31.10	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	2.65	3.93	3.65	5.48	4.37	5.16	6.99	5.13	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	3.745	3.463	3.530	3.043	2.972	2.805	2.351	2.130	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.094	1.150	1.233	1.239	1.369	1.437	1.381	1.375	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.051	1.106	1.190	1.192	1.323	1.392	1.336	1.330	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-0.4	0.8	1.7	0.7	-2.5	3.1	4.9	2.9	Recettes d'exploitation
Profit margin	-3.5	-2.8	-3.1	-1.4	-2.5	-1.6	0.6	-1.1	Marge bénéficiaire

Chart A13. Operating revenues

Graphique A13. Recettes d'exploitation

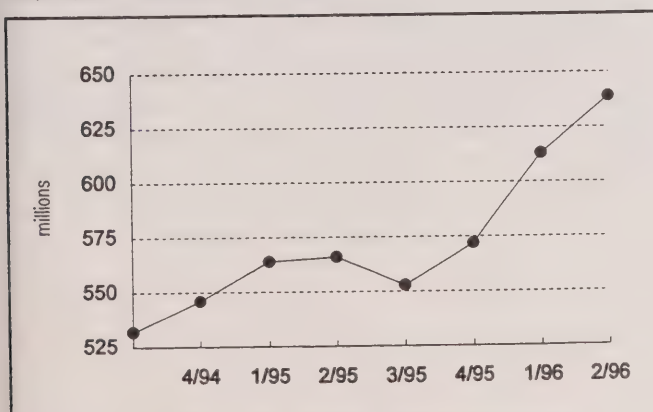
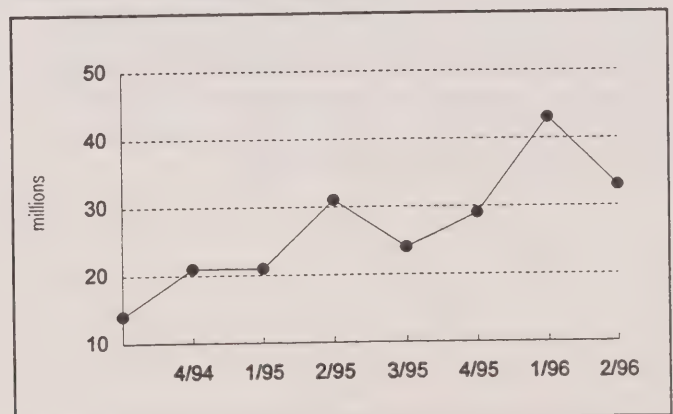


Chart A14. Operating profit

Graphique A14. Bénéfice d'exploitation



Communications, employment

Carriers and other telecommunication industries together with postal and courier services are the largest employers in the group. In the second quarter of 1996 they accounted for 40% and 43% of the group's total employment, respectively. For postal and courier services, this represents a proportion that substantially exceeds the industry's financial size. The opposite holds true for broadcasting; it accounted for only 17% of the group's employment, in contrast to its sizeable financial presence. The overwhelming majority of jobs in the group are full-time - almost 90%. Self employment accounts for less than 5% of the total.

Employment in this industrial group increased for yet another quarter. However, the year over year rate of growth was much lower than it has been in recent quarters, as the gains in the broadcasting and the postal and courier services industries were moderated by a substantial employment decline in telecommunications carriers.

The broadcasting industry experienced a very high rate of growth, creating eight thousand new jobs from the second quarter of 1995. Postal and courier services also added the same number of jobs, although the rate of growth was lower given the industry's higher level of employment. In contrast, the telecommunication carriers industry shed ten thousand jobs from the second quarter last year. This marked the second straight quarter of job losses in this industry.

The employment gains in the industrial group as a whole came entirely from full-time jobs, as part-time employment stayed put in its second quarter 1995 level. The performance of total employment and full-time employment surpassed the economy average, as revealed by the comparative indicators.

Communications - emploi

Les transmetteurs de télécommunications et les services postaux et de messagerie sont les principaux employeurs de ce secteur d'activité. Au deuxième trimestre de 1996, ces branches détenaient respectivement 40 % et 43 % de l'effectif total du secteur. Pour les services postaux et de messagerie, ce pourcentage dépasse largement la taille financière de la branche. On constate le phénomène inverse pour la radio-diffusion, qui n'emploie que 17 % des salariés du secteur, malgré l'importance supérieure de sa présence financière. Dans le secteur des communications, la très grande majorité des emplois sont à temps plein — 90 % ou presque. Le travail autonome représente moins de 5 % du total.

L'emploi s'améliore une fois de plus dans ce secteur. Le taux de croissance annuel est toutefois beaucoup plus faible que celui relevé récemment, car un recul appréciable de l'emploi dans les services de télécommunications annule les gains réalisés par les radiodiffuseurs et les services postaux et de messagerie.

La branche de la radiodiffusion profite d'un excellent taux de croissance puisque 8 000 emplois voient le jour par rapport au deuxième trimestre de 1995. On assiste à la création d'un nombre identique d'emplois dans les services de messagerie, même si le taux de croissance est plus faible à cause du taux d'emploi plus élevé du groupe. Les services de télécommunications, en revanche, enregistrent la perte de 10 000 emplois comparativement au deuxième trimestre, il y a un an. Il s'agit du deuxième trimestre consécutif où la situation de l'emploi empire dans cette branche.

Les gains réalisés par le secteur dans son ensemble sont entièrement attribuables à l'emploi à temps plein, car la situation de l'emploi à temps partiel se stabilise au niveau atteint le deuxième trimestre de 1995. La performance du secteur dépasse la moyenne nationale pour les emplois totaux et l'emploi à temps plein, comme on peut s'en rendre compte d'après les indicateurs comparatifs.

Table A5. Communications, employment

Tableau A5. Communications, emploi

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	thousands-milliers								
Employment									Emploi
Broadcasting	47	49	51	50	52	46	51	58	Diffusion
Carriers/other telecom.	130	134	139	145	146	148	138	135	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	129	130	127	135	138	138	139	143	Services postaux/messagers
Total	306	313	317	331	337	332	328	336	Total
Full-time	270	275	280	296	305	295	287	301	Plein temps
Part-time	37	38	36	35	32	38	40	35	Temps partiel
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change,	for same quarter last year - par rapport au même trimestre l'an dernier								Taux de variation
Broadcasting	-6.0	-5.8	-10.5	-3.8	10.6	-6.1	0.0	16.0	Diffusion
Carriers/other telecom.	0.0	12.3	19.8	11.5	12.3	10.4	-0.7	-6.9	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	8.4	-3.0	-8.6	2.3	7.0	6.2	9.4	5.9	Services postaux/messagers
Total	2.0	2.6	1.6	5.4	10.1	6.1	3.5	1.5	Total
Full-time	0.4	1.9	1.1	5.3	13.0	7.3	2.5	1.7	Plein temps
Part-time	19.4	8.6	2.9	6.1	-13.5	0.0	11.1	0.0	Temps partiel
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Total	-0.5	-0.2	-1.1	3.6	9.0	5.3	2.2	0.3	Total
Full-time	-2.7	-1.9	0.3	3.2	11.7	7.0	2.1	0.8	Plein temps
Part-time	19.7	9.7	4.3	5.6	-14.1	-3.0	6.3	-2.7	Temps partiel

Chart A15. Full-time employment

Graphique A15. Emploi à temps plein

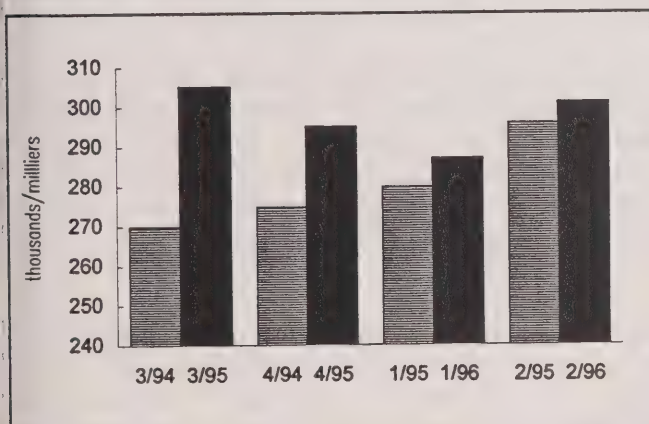
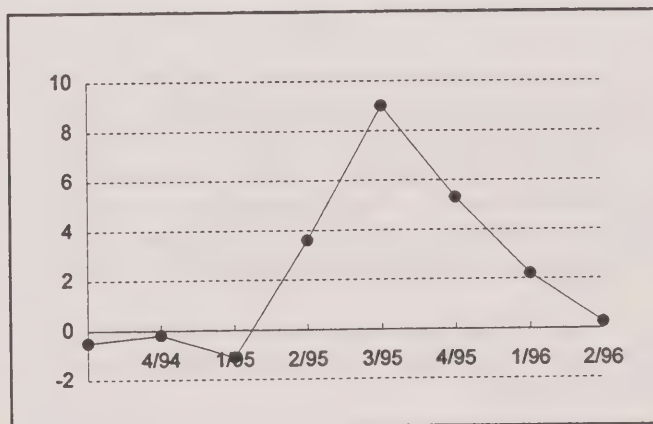


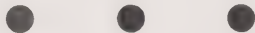
Chart A16. Comparative indicator, total

Graphique A16. Indicateur comparatif, total



Communications, salaries

Annual salaries are quite dissimilar between the telecommunication industries and postal and courier services. In the former, they are among the highest in the economy; in the latter they are substantially lower. As of 1993, salaries in broadcasting surpassed salaries in carriers and other telecommunication industries, and continue to be higher.



Following a year of either stagnant or declining salaries, salaries in the communications group as a whole increased this quarter. This was true for each individual industry in the group, although at varying degrees.

Salaries in telecommunications carriers increased after two consecutive quarters of losses. In fact, they did so as to compensate for the earlier losses and achieve their highest level. Salaries in broadcasting also continued to increase, whereas the salary increases in postal and courier services were once again marginal and, in absolute amounts, they remain below the economy average of \$39,149.

As a result of the salary increases in the telecommunication carriers and broadcasting industries, salaried employees gained in purchasing power even after the rate of inflation, as measured by the CPI, is factored in. This was not the case for salaried employees in postal and courier services, though, which saw their purchasing power erode for the second straight quarter.

Overall, despite the growth of salaries, this industrial group lagged slightly behind economy-wide average salary increases.

Communications - rémunération

On relève des différences considérables de rémunération annuelle entre la branche des télécommunications et celle des services postaux et de messagerie. En effet, si, dans les télécommunications, les salaires sont parmi les plus élevés de l'économie, ils sont infiniment plus modestes dans les services postaux et de messagerie. Au cours des deux dernières années, les salaires dans la radiodiffusion ont dépassé ceux des transmetteurs de télécommunications et conservent leur avance.



Après une année de stagnation ou de baisse des salaires, les services de communication profitent d'une amélioration de la situation au cours du trimestre. Cette remarque s'applique à toutes les composantes du secteur, mais à des degrés variables.

Dans la branche des télécommunications, les salaires se redressent après deux trimestres consécutifs de recul, si bien qu'on réussit à compenser les pertes antérieures et que les salaires atteignent leur plus haut niveau. Les radiodiffuseurs connaissent eux aussi de meilleurs salaires, tandis que les services postaux et les services de messagers se contentent une fois de plus d'une hausse marginale qui, en termes absolus, les maintiennent sous le niveau de rendement moyen de l'économie, qui se situe à 39 149 \$.

Consécutivement à la situation salariale dans le secteur des télécommunications, les employés voient leur pouvoir d'achat s'accroître, même après correction du taux d'inflation, tel que mesuré par l'IPC. On ne peut en dire autant des employés des services postaux et des services de messagerie cependant, car leur pouvoir d'achat s'érode pour un deuxième trimestre d'affilée.

Dans l'ensemble, malgré le redressement des salaires, ce secteur traîne légèrement de l'arrière par rapport aux hausses moyennes relevées dans l'ensemble de l'économie.

Table A6. Communications, salaries

Tableau A6. Communications, rémunération

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	dollars per year—dollars par année								
Salaried employees									Employés
Broadcasting	44,294	44,536	46,214	46,812	46,812	47,050	47,905	48,529	Diffusion
Carriers/other telecom.	44,096	43,630	44,186	44,049	44,464	44,098	43,733	45,269	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	29,757	29,700	29,780	29,731	29,827	29,953	29,949	29,999	Services postaux/messagers
Total	38,520	38,304	38,947	38,986	39,004	38,749	38,513	39,165	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	-0.2	0.5	3.8	1.3	0.0	0.5	1.8	1.3	Diffusion
Carriers/other telecom.	1.5	-1.1	1.3	-0.3	0.9	-0.8	-0.8	3.5	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-0.5	-0.2	0.3	-0.2	0.3	0.4	0.0	0.2	Services postaux/messagers
Total	0.7	-0.6	1.7	0.1	0.0	-0.7	-0.6	1.7	Total
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation ajusté selon l'IPC (%)
Broadcasting	-0.7	0.2	2.7	0.5	-0.2	0.5	1.4	0.6	Diffusion
Carriers/other telecom.	0.9	-1.4	0.2	-1.1	0.7	-0.8	-1.3	2.7	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-1.0	-0.5	-0.8	-0.9	0.1	0.4	-0.5	-0.6	Services postaux/messagers
Total	0.2	-0.9	0.6	-0.6	-0.2	-0.7	-1.1	0.9	Total
Comparative Indicator									Indicateur comparatif
Total	0.0	-1.1	1.2	0.2	-1.3	-0.2	-0.8	-0.1	Total

Chart A17. Rate of change, CPI-adjusted, total

Graphique A17. Taux de variation, ajusté selon l'IPC, total

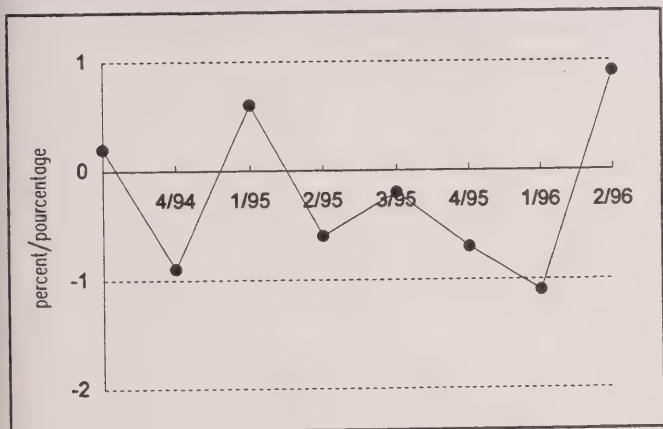
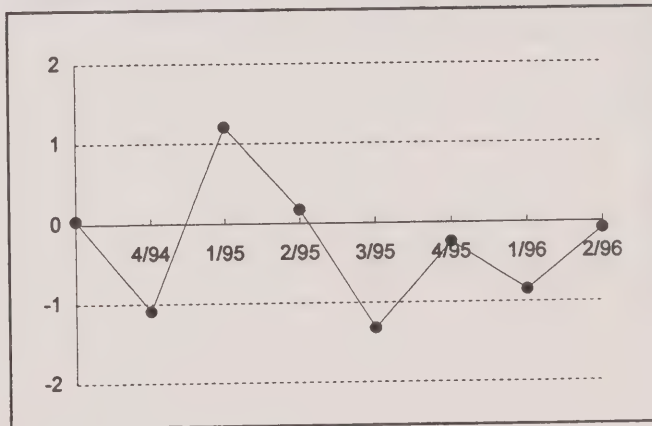


Chart A18. Comparative indicator

Graphique A18. Indicateur comparatif



Communications, GDP

Consistent with their financial size, the proportion of carriers and other telecommunication industries in the group's GDP exceeds 80%. Naturally, the movements of this industry largely determine the movements of the group as a whole. The significance of broadcasting and postal and courier services in GDP, on the other hand, is disproportionate to the industries' financial size. In the second quarter of 1996, broadcasting accounted for about 9%, while postal and courier services for 10% of the group's GDP.



The communication group's GDP continue to grow. Once again, this growth was lead by the telecommunications carriers industry. Output growth also took place in postal and courier services, whereas the output associated with the broadcasting industry remained unchanged to its last quarter's level.

The rate of growth of output for the communications group as a whole continued to outpace the economy average for yet another quarter. The rate of output growth of telecommunications carriers systematically outperforms the economy average. The rate of output growth for postal and courier services was basically comparable to the economy average. Only broadcasting had below average output growth performance, for the second quarter in a row.

Communications - PIB

Conséquence logique de leur taille financière, la part des transmetteurs de télécommunications dépasse 80 % du PIB du secteur. Naturellement, les mouvements de cette branche influencent largement ceux de l'ensemble du secteur. D'un autre côté, la part de PIB qui revient à radiodiffusion et aux services postaux et de messagerie est disproportionnée par rapport à la taille financière de ces branches. Au deuxième trimestre de 1996, la radiodiffusion représentait environ 9 % du PIB et les services postaux et de messagerie, 10 % du PIB de ce secteur d'activité.



Le PIB des services de communication continue de s'améliorer. Encore une fois, ce sont les services de télécommunications qui marquent le pas. Néanmoins, les services postaux et les services de messagerie font leur part, tandis que la production reste inchangée par rapport au dernier trimestre chez les radiodiffuseurs.

Le taux de croissance de la production dans la branche des communications dépasse la moyenne de l'économie une autre fois. Les services de télécommunications, quant à eux, répètent cette performance de façon systématique. Les services postaux et les services de messagerie connaissent un taux de croissance de la production fondamentalement comparable à la moyenne de l'économie. Seuls les radiodiffuseurs se retrouvent sous la moyenne pour un deuxième trimestre consécutif pour la croissance de la production.

**Table A7. Communications, GDP at factor cost,
1986 dollars**

**Tableau A7. Communications, PIB au coût des facteurs,
en dollars de 1986**

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
Value added	millions								Valeur ajoutée
Broadcasting	2,045	2,067	2,135	2,140	2,124	2,147	2,137	2,138	Diffusion
Carriers/other telecom.	16,804	17,320	17,671	17,911	18,208	18,962	19,207	19,505	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	2,477	2,495	2,540	2,518	2,515	2,460	2,464	2,478	Services postaux/messagers
Total	21,327	21,882	22,346	22,570	22,848	23,569	23,808	24,122	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	-0.3	1.1	3.3	0.2	-0.7	1.1	-0.5	0.0	Diffusion
Carriers/other telecom.	1.6	3.1	2.0	1.4	1.7	4.1	1.3	1.6	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	0.0	0.7	1.8	-0.9	-0.1	-2.2	0.2	0.6	Services postaux/messagers
Total	1.2	2.6	2.1	1.0	1.2	3.2	1.0	1.3	Total
Comparative indicator									Indicateur comparatif
Broadcasting	-1.5	-0.1	3.1	0.5	-1.1	0.9	-0.9	-0.4	Diffusion
Carriers/other telecom.	0.4	1.9	1.8	1.6	1.3	4.0	0.8	1.1	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-1.2	-0.4	1.6	-0.6	-0.4	-2.3	-0.3	0.1	Services postaux/messagers
Total	0.0	1.5	1.9	1.3	0.9	3.0	0.6	0.9	Total

Chart A19. Rate of change, total

Graphique A19. Taux de variation, total

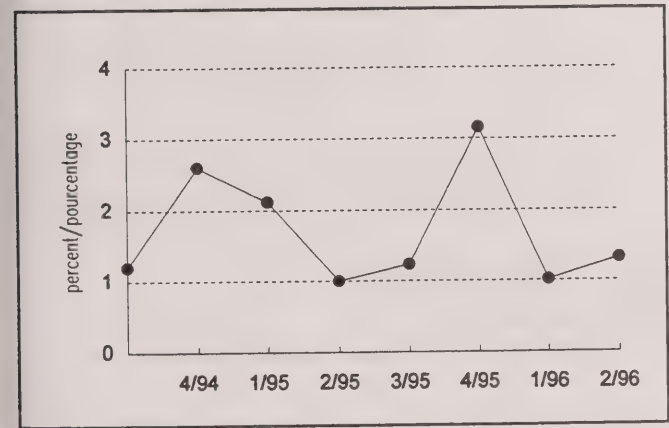
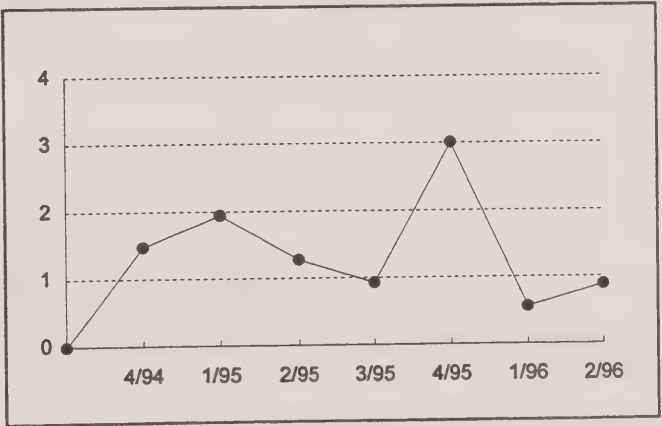


Chart A20. Comparative indicator, total

Graphique A20. Indicateur comparatif, total





**Custom
Tabulations**

**Totalisations
spéciales**

Available
upon request

Disponibles
sur demande

TELEPHONE / TÉLÉPHONE

(613) 951-3177

FACSIMILE / TÉLÉCOPIEUR

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

B. Finance, Insurance and Real Estate

B. Finances, assurances et services immobiliers

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere.)

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)

Finance and Insurance

Chartered Banks and Other Deposit-Accepting
Institutions (601, 602, 605, 609)

Trust Companies (603)

Credit Unions (604)

Consumer and Business Financing Intermediaries (61)

Life Insurers (631)

Property, Casualty and Other Insurers (6322, 6327, 6329, 633)

Other Financial Intermediaries (6229, 64)

Real Estate

Real Estate Operators, Agents and Brokers (4021, 4022, 4321, 4322)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Chartered Banks and Other Deposit-Accepting
Institutions (701, 702, 709)

Trust Companies and Deposit-Accepting Mortgage
Companies (703, 704)

Credit Unions (705)

Insurance (73)

Other Financial Intermediaries (71, 72, 74)

Real Estate Operators (except Developers) (75)

Insurance and Real Estate Agents (76)

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)

Finances et assurances

Banques à charte et autres intermédiaires financiers de
dépôts (601, 602, 605, 609)

Sociétés de fiducie (603)

Caisses d'épargne et de crédit (604)

Intermédiaires du crédit à la consommation et aux entre-
prises (61)

Assureurs-vie (631)

Assureurs-biens et risques divers (6322, 6327, 6329, 633)

Autres intermédiaires financiers (6229, 64)

Services immobiliers

Exploitation immobilière, agents et courtiers (4021, 4022, 4321, 4322)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Banques à charte et autres intermédiaires financiers de
dépôts (701, 702, 709)

Sociétés de fiducie et sociétés de prêt hypothécaire des
dépôts (703, 704)

Caisses d'épargne et de crédit (705)

Assurances (73)

Autres intermédiaires financiers (71, 72, 74)

Services immobiliers (sauf les lotisseurs) (75)

Agences d'assurances et agences immobilières (76)

Finance and Insurance

Highlights - 2nd Quarter 1996

- Operating revenues and operating expenses both increased this quarter at their fastest rate in a year. This was mainly due to impressive revenue growth in chartered banks and other deposit accepting institutions. As operating revenues increased proportionately more than operating expenses, operating profits increased and are now approaching \$6 billion. The profit margin also improved.
- Assets and liabilities increased at the same rate. Retained earnings and share capital both contributed to the increase in equity.
- Loss of both full-time and part-time jobs lead to a decline in employment after six consecutive quarters of continuous growth. The principal cause was substantial employment decline in chartered banks and other deposit accepting institutions - in stark contrast with the industry's overall financial and profit performance. Job losses there not only continued for the third straight quarter, but did so at a much accelerated pace.
- Above average salary increases were realized by this group for the third consecutive quarter. For the first time since the first quarter of 1995, salaried employees in every individual industry enhanced their purchasing power.
- Output continued to increase with a rate of growth which, for the second straight quarter, exceeded the economy average.

Key Services Indicators (change from last quarter)

Operating revenues	↑	4.2%
Operating expenses	↑	3.8%
Profit margin *		14.8%
Assets	↑	2.4%
Liabilities	↑	2.4%
Employment **	↓	1.7%
Salaries	↑	6.5%
GDP	↑	1.4%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Finances et assurances

Faits saillants - 2^e trimestre 1996

- Ce trimestre, les recettes et les dépenses d'exploitation progressent au taux le plus rapide observé en un an. On le doit essentiellement à l'ascension fulgurante des recettes des banques à charte et des autres institutions de dépôt. Les recettes d'exploitation ayant proportionnellement plus augmenté que les dépenses, les bénéfices d'exploitation connaissent une hausse qui les rapprochent du seuil des six milliards de dollars. La marge bénéficiaire s'améliore elle aussi.
- L'actif et le passif progressent au même rythme. Le meilleur rendement de l'actif est attribuable aux bénéfices non répartis et au capital-action.
- Le recul de l'emploi à temps plein et à temps partiel se traduit par une détérioration de la situation après six trimestres d'expansion continue. On l'explique surtout par un recul notable de l'emploi dans les banques à charte et autres institutions de dépôt, ce qui contraste nettement avec la performance générale du groupe sur le plan des finances et des bénéfices. L'érosion du nombre d'emplois non seulement se poursuit pour un troisième trimestre d'affilée, mais elle s'accélère nettement.
- Le groupe connaît des hausses de salaire supérieures à la moyenne pour un troisième trimestre consécutif. Pour la première fois depuis le premier trimestre de 1995, les employés de chaque secteur voient leur pouvoir d'achat s'améliorer.
- La production poursuit son expansion à un rythme qui surpasse la moyenne de l'économie, pour le deuxième trimestre d'affilée.

Indicateurs clés des services (variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑	4.2 %
Dépenses d'exploitation	↑	3.8 %
Marge bénéficiaire *		14.8 %
Actif	↑	2.4 %
Passif	↑	2.4 %
Emploi **	↓	1.7 %
Rémunération	↑	6.5 %
PIB	↑	1.4 %

* Pourcentage du trimestre

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente

Finance and Insurance

Finances et assurances

Chart B1. Assets

Graphique B1. Actif

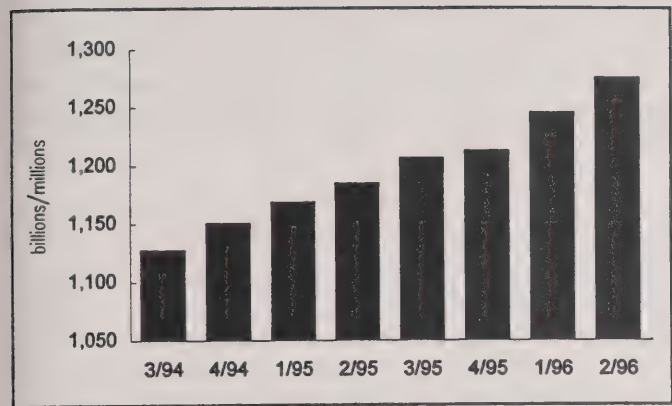


Chart B2. Operating revenues

Graphique B2. Recettes d'exploitation

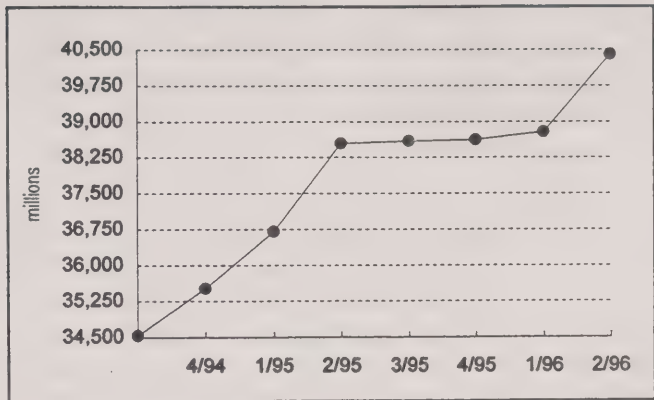


Chart B3. Operating profits

Graphique B3. Bénéfice d'exploitation

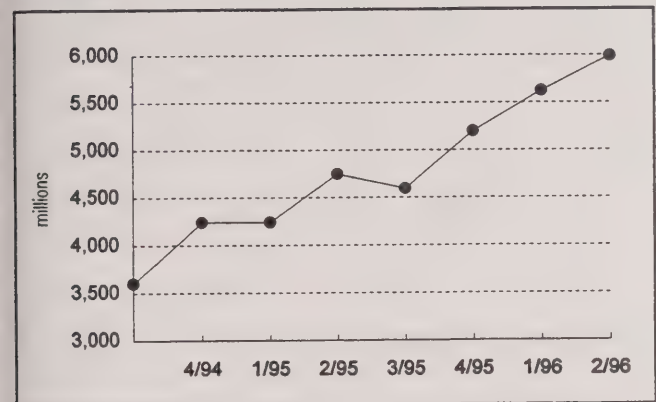


Chart B4. Employment

Graphique B4. Emploi

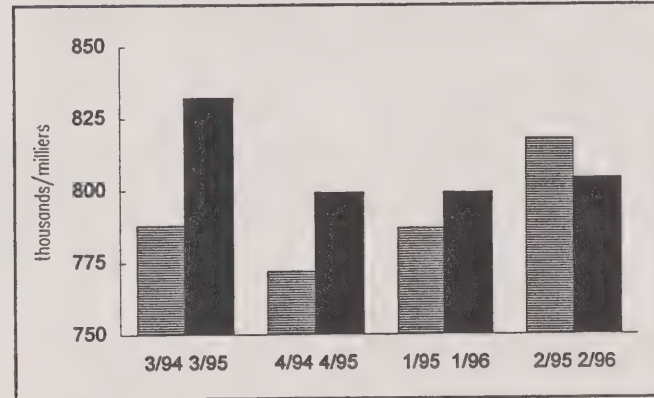


Chart B5. Salaries

Graphique B5. Rémunération

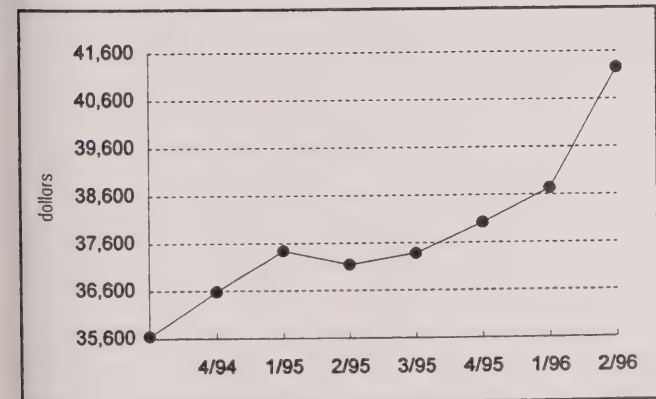
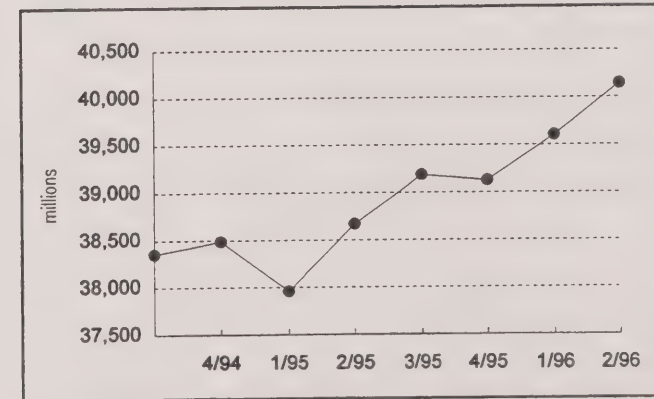


Chart B6. GDP

Graphique B6. PIB

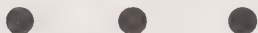


Finance and Insurance, financial statistics

Operating revenues and operating expenses for the finance and insurance group both increased this quarter at their fastest rate in a year. This was mainly due to impressive revenue growth in chartered banks and other deposit accepting institutions. As operating revenues increased proportionately more than operating expenses, operating profits increased and are now approaching \$6 billion.



Much like the case of previous quarters, assets and liabilities both increased - and did so at the same rate. Mortgage and other loans, portfolio investments mainly in Canada and, to a lesser extent, accounts receivable and accrued revenues accounted for most of the increase in assets. On the other hand, term deposits primarily and demand deposits, combined with accounts payable and accrued liabilities, lead the increase in liabilities. Retained earnings and share capital both contributed to the increase in equity.

**Real Estate, financial statistics**

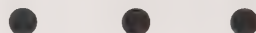
Operating revenues increased faster than operating expenses. This boosted operating profits for real estate operators, agents and brokers once again over the \$1 billion mark. Liabilities increased slightly, while assets decreased. Equity also decreased, basically due to reduced retained earnings, since common shares increased.

Finances et assurances - statistiques financières

Les recettes et les dépenses d'exploitation du groupe des finances et des assurances s'accroissent au taux le plus rapide en un an. Un relèvement exceptionnel des recettes des banques à charte et des autres institutions de dépôt en est principalement la cause. Les recettes d'exploitation ayant proportionnellement plus augmenté que les dépenses, les bénéfices d'exploitation se relèvent et approchent maintenant les six milliards de dollars.



De la même façon que lors des trimestres antérieurs, l'actif et le passif progressent de concert, à un taux identique. Les prêts hypothécaires et les autres emprunts, les placements fait principalement au Canada et, dans une moindre mesure, les comptes clients et les recettes comptabilisées expliquent en grande partie le redressement de l'actif. Parallèlement, on doit surtout le relèvement du passif aux dépôts à terme et aux dépôts à vue, combinés aux comptes créditeurs et aux charges à payer. Les bénéfices non répartis et le capital-action concourent tous deux à faire monter l'avoir.

**Immobiliers, statistiques financières**

Les recettes d'exploitation augmentent plus rapidement que les dépenses, si bien que les bénéfices des exploitants, des agents et des courtiers immobiliers gonflent pour dépasser une fois de plus la marque du milliard. Le passif s'accroît légèrement alors qu'on assiste à une baisse de l'actif. L'avoir diminue lui aussi, principalement à cause de moins grands bénéfices non répartis, puisqu'on assiste à une hausse du volume d'actions ordinaires.

Table B1. Finance and Insurance,
financial statisticsTableau B1. Finances et assurances,
statistiques financières

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	34,538	35,516	36,702	38,544	38,594	38,618	38,786	40,402	Recettes d'exploitation
Operating expenses	30,937	31,275	32,462	33,795	34,000	33,419	33,163	34,411	Dépenses d'exploitation
Operating profit	3,601	4,241	4,240	4,749	4,594	5,199	5,623	5,991	Bénéfice d'exploitation
Net profit	1,180	1,425	1,659	2,023	1,602	2,277	2,334	2,214	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	1,126,912	1,150,077	1,167,503	1,184,481	1,206,115	1,212,410	1,244,866	1,275,150	Actif
Liabilities	1,015,621	1,038,630	1,055,307	1,071,187	1,092,261	1,097,519	1,127,542	1,154,630	Passif
Equity	111,291	111,447	112,196	113,294	113,854	114,891	117,324	120,520	Avoir
Share capital	51,302	61,543	51,467	51,283	50,589	50,399	51,150	52,579	Capital-actions
Retained earnings	54,482	54,451	55,329	56,469	57,572	59,057	60,215	61,847	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	2.9	2.8	3.3	5.0	0.1	0.1	0.4	4.2	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2.2	1.1	3.8	4.1	0.6	-1.7	-0.8	3.8	Dépenses d'exploitation
Assets	0.6	2.1	1.5	1.5	1.8	0.5	2.7	2.4	Actif
Liabilities	0.6	2.3	1.6	1.5	2.0	0.5	2.7	2.4	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.74	5.46	5.93	6.75	5.91	7.20	7.21	7.41	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	4.24	5.12	5.91	7.14	5.63	7.93	7.96	7.35	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	10.43	11.94	11.55	12.32	11.90	13.46	14.50	14.83	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.870	0.856	0.854	0.865	0.873	0.856	0.893	0.897	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	0.4	1.0	1.8	5.4	-0.1	-0.3	-1.8	2.8	Recettes d'exploitation
Profit margin	4.3	5.2	4.8	5.4	5.1	6.7	8.1	8.6	Marge bénéficiaire

Chart B7. Profit margin

Graphique B7. Marge bénéficiaire

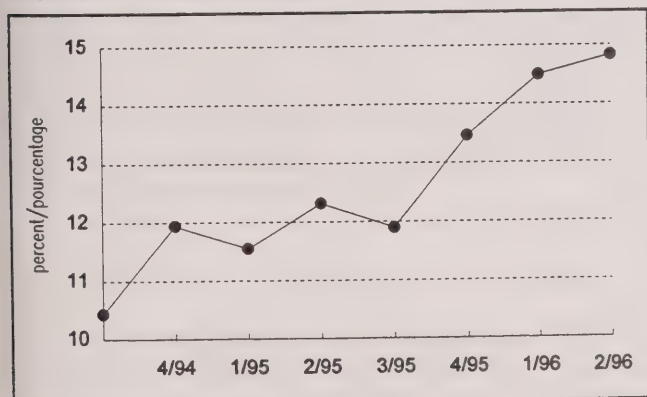


Chart B7. Comparative indicator, operating revenues

Graphique B7. Indicateur comparatif, recettes d'exploitation

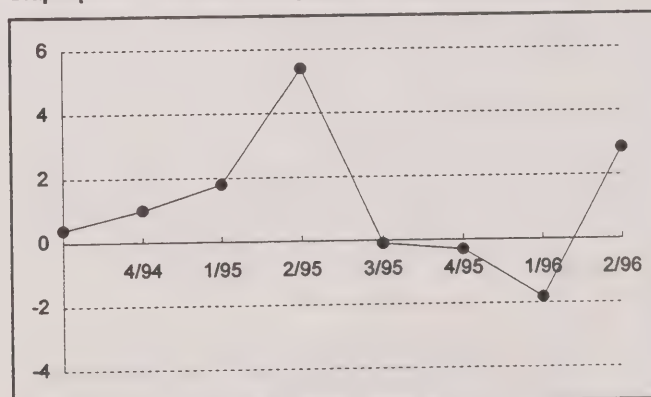


Table B2. Real estate, agents and operators
brokers, financial statisticsTableau B2. Exploitation immobilière, agents et courtiers
statistiques financières

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,545	5,570	5,185	4,947	4,943	5,098	5,245	5,390	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4,355	4,486	4,097	3,866	3,890	3,878	4,310	4,383	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,190	1,084	1,088	1,081	1,053	1,220	935	1,007	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-242	-354	0	-229	-341	-403	23	-190	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	95,573	94,784	94,492	92,854	92,746	91,561	92,949	92,507	Actif
Liabilities	84,383	84,238	84,480	85,530	78,437	78,138	79,757	79,958	Passif
Equity	11,188	10,546	10,012	9,324	14,310	13,423	13,192	12,549	Avoir
Share capital	13,233	13,430	13,528	13,571	13,922	13,987	14,117	14,121	Capital-actions
Retained earnings	-5,038	-5,930	-6,561	-7,250	-2,973	-3,957	-4,254	-4,875	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	1.2	0.5	-6.9	-4.6	-0.1	3.1	2.9	2.8	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-1.7	3.0	-8.7	-5.6	0.6	-0.3	11.1	1.7	Dépenses d'exploitation
Assets	-0.2	-0.8	-0.3	-1.7	-0.1	-1.3	1.5	-0.5	Actif
Liabilities	0.7	-0.2	0.3	1.2	-8.3	-0.4	2.1	0.3	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	3.40	3.12	4.84	3.42	2.97	2.87	4.21	2.79	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-8.22	-13.28	-0.01	-9.81	-9.53	-12.02	0.71	-6.05	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	21.46	19.46	20.99	21.86	21.30	23.93	17.83	18.69	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	6.375	6.690	7.008	7.393	4.629	4.886	5.055	5.292	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-1.3	-1.4	-8.5	-4.2	-0.3	2.8	0.6	1.4	Recettes d'exploitation
Profit margin	15.3	12.8	14.2	14.9	14.5	17.2	11.5	12.5	Marge bénéficiaire

Chart B9. Operating revenues

Graphique B9. Recettes d'exploitation

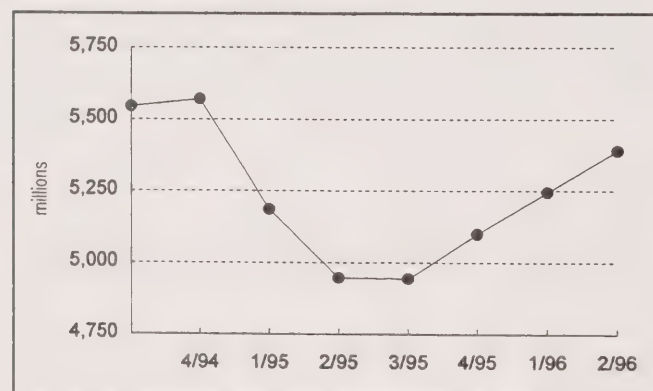
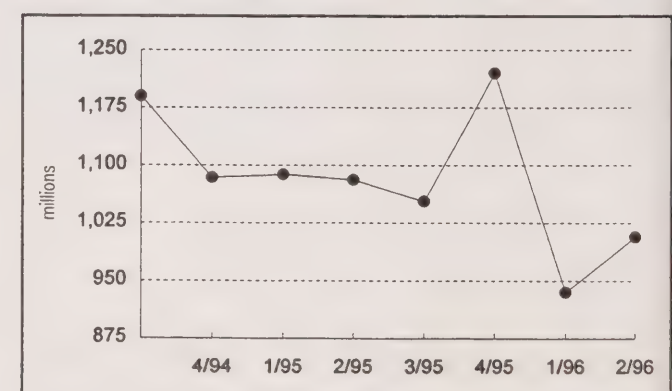


Chart B10. Operating profit

Graphique B10. Bénéfice d'exploitation



Finance and Insurance, industrial detail

Chartered banks and other deposit-accepting institutions account for more than half of total assets and more than one-third of operating revenues of this industrial group. The second largest individual industry, life insurers, accounts for about 22% of operating revenues and about 13% of assets.

Higher interest revenue led the impressive increase in the operating revenues of chartered banks and other deposit accepting institutions that took place this quarter. Although these were more than matched by increases in operating expenses, due to provisions for future losses and to a lesser extent interest payments, operating profits increased to surpass the \$3 billion mark.

Assets and liabilities increased at the same rate. Increased lending, especially to corporations, was chiefly behind the increase in assets, while increased term deposits were behind the increase in liabilities. Equity also increased, chiefly due to retained earnings. The return on capital and the return on equity ratios improved, but the debt to equity ratio worsened somewhat.

For the fourth consecutive quarter the operating revenues of trust companies declined. Unlike last quarter, however, operating expenses declined much more. As a result, the industry's profitability improved, as did most selected indicators. Assets and liabilities continued their downward trend.

Credit unions experienced their second straight quarter of decreased operating revenues. As operating expenses decreased at a lower rate, profitability declined

Finances et assurances - résultats détaillés

Les banques à charte et les autres institutions de dépôt représentent plus de la moitié de l'ensemble de l'actif et plus du tiers des recettes d'exploitation de ce secteur d'activité. La deuxième branche en importance, l'assurance-vie, compte pour environ 22 % des recettes d'exploitation et pour 13 % environ de l'actif.

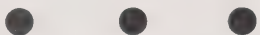
Des revenus d'intérêt plus élevés expliquent la hausse remarquable des recettes d'exploitation des banques à charte et des autres institutions de dépôt observée au cours du trimestre. Bien que cette hausse soit plus que compensée par un relèvement des dépenses d'exploitation attribuable aux dispositions concernant les pertes à venir et, dans une moindre mesure, au paiement des intérêts, les bénéfices d'exploitation se redressent jusqu'au delà des trois milliards de dollars.

L'actif et le passif progressent au même rythme. On doit surtout le relèvement de l'actif à des prêts plus importants, principalement aux sociétés, tandis qu'un plus grand nombre de dépôts à terme explique l'accroissement du passif. Parallèlement, l'avoir augmente, essentiellement à cause des bénéfices non répartis. Le ratio du rendement des capitaux employés et celui du rendement de l'avoir prennent du mieux, mais celui de la dette à l'avoir se détériore quelque peu.

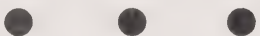
Pour un quatrième trimestre d'affilée, les sociétés de fiducie doivent composer avec un recul de leurs recettes d'exploitation. Contrairement au trimestre précédent cependant, leurs dépenses d'exploitation fléchissent davantage, de sorte que la rentabilité du groupe s'en trouve améliorée, comme c'est aussi le cas pour la plupart des indicateurs sélectionnés. Par contre, l'actif et le passif poursuivent leur tendance à la baisse.

Les caisses d'épargne et de crédit sont aux prises avec une érosion de leurs recettes d'exploitation pour un deuxième trimestre de suite. Les dépenses d'exploitation

again this quarter. The industry's profit margin declined to a historically low level. Increases of the same rate in assets and liabilities also took place.



Consumer and business financing intermediaries experienced decline in operating revenues. However, their profitability was not affected substantially as operating expenses also declined. Assets and liabilities both increased, as did equity.



After four consecutive quarters of declines in operating revenues and expenses, they both increased this quarter for life insurers. Operating profits and the profit margin improved, but net profits decreased. Assets and liabilities continued to increase, the former principally due to mortgages and investment in net assets of foreign affiliate offices. Unappropriated retained earnings accounted for most of the increase in equity.



The profitability of the property and casualty insurance industry improved significantly this quarter, as operating revenues grew, while operating expenses were kept under control. Sizeable increases in assets and liabilities occurred, and equity increased as well. The return on capital, the return on equity, the profit margin, the debt to equity and the claims to premiums ratios all improved.

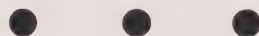


The rate of growth of operating revenues was significant and exceeded that of operating expenses, resulting in higher operating profit and profit margin for other financial intermediaries this quarter. Assets, liabilities and equity also increased, but at a slower pace than last quarter.

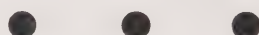
ayant moins reculé, leur rentabilité s'en ressent encore une fois. La marge bénéficiaire de cette branche atteint un creux historique. Enfin, on assiste à un redressement analogue de l'actif et du passif.



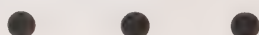
Les intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises voient leurs recettes d'exploitation perdre du terrain. Néanmoins, leur rentabilité n'est pas affectée de façon appréciable, car il y a un recul parallèle des dépenses d'exploitation. On note une amélioration simultanée de l'actif et du passif, ainsi que de l'avoir.



Les recettes et les dépenses d'exploitation, qui avaient diminué quatre trimestres durant, s'améliorent enfin pour les assureurs-vie. Si les bénéfices d'exploitation et la marge bénéficiaire en profitent, on note un affaiblissement des bénéfices nets. L'actif et le passif poursuivent leur ascension, dans le premier cas surtout en raison des hypothèques et des placements dans l'avoir net des filiales étrangères. La majeure partie de l'accroissement de l'avoir résulte des bénéfices non répartis non affectés.



La rentabilité des assureurs-biens et risques divers se redresse de façon significative au cours du trimestre grâce à la croissance des recettes d'exploitation que ne vient atténuer aucune hausse des dépenses d'exploitation. On signale une amélioration notable de l'actif et du passif ainsi que de l'avoir. Les ratios du rendement des capitaux employés, du rendement de l'avoir, de la marge bénéficiaire, de la dette à l'avoir et des demandes de règlement aux primes se redressent tous.



Les recettes d'exploitation progressent à un taux appréciable, supérieur à celui des dépenses d'exploitation, ce qui se traduit par un accroissement des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire des autres intermédiaires financiers, ce trimestre. L'actif, le passif et l'avoir augmentent, mais plus faiblement qu'au trimestre précédent.

Table B3. Chartered banks and other deposit accepting institutions, financial statistics

Tableau B3. Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts, statistiques financières

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	11,544	12,318	12,734	14,134	14,467	14,327	15,136	16,498	Recettes d'exploitation
Operating expenses	10,358	10,496	10,963	12,229	12,397	12,242	12,257	13,435	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,186	1,822	1,771	1,905	2,070	2,085	2,879	3,063	Bénéfice d'exploitation
Net profit	583	816	853	920	837	888	1,129	1,194	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	631,088	652,195	659,044	667,276	680,134	694,065	713,075	728,703	Actif
Liabilities	590,293	610,621	616,764	624,015	636,540	649,992	668,272	683,164	Passif
Equity	40,796	41,574	42,281	43,261	43,594	44,072	44,803	45,538	Avoir
Share capital	24,075	24,395	24,184	24,563	24,221	24,028	24,309	24,334	Capital-actions
Retained earnings	16,048	16,561	17,256	18,106	18,770	19,461	19,900	20,608	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	4.6	6.7	3.4	11.0	2.4	-1.0	5.6	9.0	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2.9	1.3	4.4	11.5	1.4	-1.3	0.1	9.6	Dépenses d'exploitation
Assets	1.7	3.3	1.1	1.2	1.9	2.0	2.7	2.2	Actif
Liabilities	1.6	3.4	1.0	1.2	2.0	2.1	2.8	2.2	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.74	7.89	8.10	8.84	8.68	9.19	9.94	12.21	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	5.72	7.85	8.07	8.50	7.68	8.06	10.08	10.48	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	10.28	14.79	13.91	13.48	14.31	14.55	19.02	18.56	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.597	0.524	0.505	0.498	0.501	0.476	0.538	0.554	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	15.469	15.688	15.587	15.424	15.602	15.748	15.916	16.002	Ratio du capital
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	2.1	4.9	1.8	11.4	2.2	-1.3	3.4	6.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	4.2	8.1	7.2	6.6	7.5	7.8	12.7	12.2	Marge bénéficiaire

Chart B11. Operating revenues

Graphique B11. Recettes d'exploitation

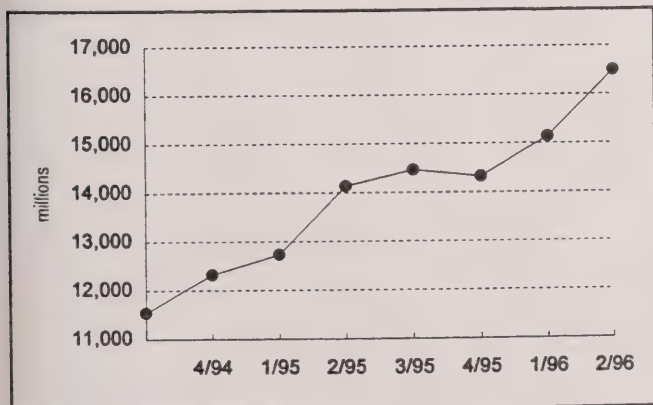


Chart B12. Operating profit

Graphique B12. Bénéfice d'exploitation

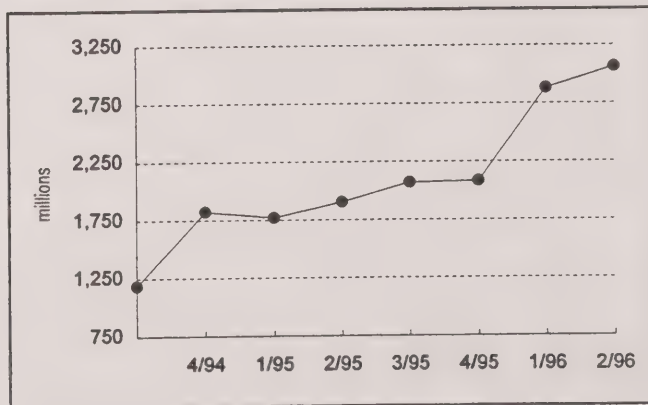


Table B4. Trust companies, financial statistics

Tableau B4. Sociétés de fiducie, statistiques financières

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,536	1,566	1,625	1,689	1,667	1,598	1,510	1,473	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,430	1,450	1,577	1,587	1,817	1,360	1,422	1,328	Dépenses d'exploitation
Operating profit	106	116	48	102	-150	238	88	145	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-1	-37	-34	19	-277	152	32	68	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	71,384	71,093	71,625	72,082	71,136	67,851	67,869	67,361	Actif
Liabilities	67,914	67,879	68,338	68,769	68,014	64,912	64,943	64,394	Passif
Equity	3,470	3,213	3,287	3,313	3,121	2,939	2,926	2,967	Avoir
Share capital	2,872	2,825	2,880	2,865	2,749	2,328	2,175	2,161	Capital-actions
Retained earnings	555	346	358	401	175	569	709	766	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	2.5	2.0	3.8	3.9	-1.3	-4.1	-5.5	-2.5	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1.0	1.4	8.8	0.6	14.5	-25.2	4.6	-6.6	Dépenses d'exploitation
Assets	0.3	-0.4	0.7	0.6	-1.3	-4.6	0.0	-0.7	Actif
Liabilities	0.5	-0.1	0.7	0.6	-1.1	-4.6	0.0	-0.8	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.47	0.03	0.51	4.86	-20.79	15.31	3.42	6.57	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-0.16	-4.63	-4.10	2.31	-35.47	20.66	4.38	9.11	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	6.88	7.44	2.95	6.02	-8.98	14.90	5.82	9.84	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.371	0.497	0.540	0.523	0.573	0.631	0.873	0.836	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	20.573	22.124	21.793	21.757	22.789	23.084	23.196	22.705	Ratio du capital
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-0.1	0.1	2.2	4.3	-1.5	-4.5	-7.8	-4.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	0.6	0.7	-3.8	-0.9	-15.8	8.1	-0.6	3.5	Marge bénéficiaire

Chart B13. Operating revenues

Graphique B13. Recettes d'exploitation

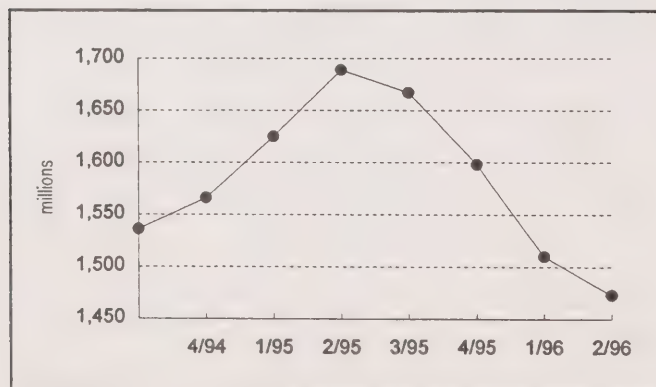


Chart B14. Operating profit

Graphique B14. Bénéfice d'exploitation

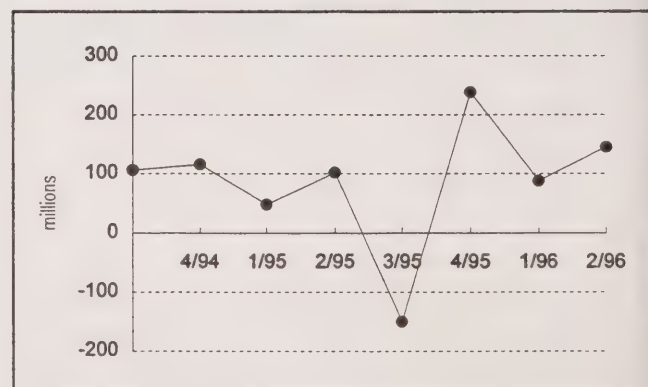


Table B5. Credit unions, financial statistics

Tableau B5. Caisses d'épargne et de crédit, statistiques financières

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,397	2,441	2,679	2,848	2,755	2,816	2,735	2,681	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,067	2,108	2,328	2,475	2,446	2,490	2,428	2,398	Dépenses d'exploitation
Operating profit	330	333	351	373	309	326	307	283	Bénéfice d'exploitation
Net profit	154	161	180	199	160	175	156	126	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	116,636	117,485	120,174	122,284	123,432	124,409	126,351	129,122	Actif
Liabilities	108,938	109,994	112,682	114,690	115,781	116,682	118,744	121,333	Passif
Equity	7,698	7,498	7,479	7,593	7,651	7,727	7,608	7,789	Avoir
Share capital	3,479	3,211	3,116	3,088	3,027	3,048	2,901	2,943	Capital-actions
Retained earnings	4,215	4,276	4,360	4,503	4,621	4,676	4,704	4,844	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	4.8	1.8	9.8	6.3	-3.3	2.2	-2.9	-2.0	Recettes d'exploitation
Operating expenses	5.7	2.0	10.4	6.3	-1.2	1.8	-2.5	-1.2	Dépenses d'exploitation
Assets	-0.2	0.7	2.3	1.8	0.9	0.8	1.6	2.2	Actif
Liabilities	-0.3	1.0	2.4	1.8	1.0	0.8	1.8	2.2	Passif
Selected Indicators									Certains Indicateurs
Return on capital (%)	7.75	7.71	9.00	9.89	7.74	7.94	7.58	6.82	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	8.00	8.60	9.55	10.49	8.46	9.05	8.20	6.49	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	13.77	13.66	13.10	13.09	11.23	11.57	11.21	10.55	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.815	0.875	0.785	0.679	0.744	0.782	0.807	0.756	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	15.152	15.685	16.069	16.104	16.133	16.100	16.609	16.578	Ratio du capital
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	2.2	0.0	8.2	6.7	-3.5	1.8	-5.1	-4.2	Recettes d'exploitation
Profit margin	7.7	7.0	6.4	6.2	4.4	4.8	4.8	4.2	Marge bénéficiaire

Chart B15. Operating revenues

Graphique B15. Recettes d'exploitation

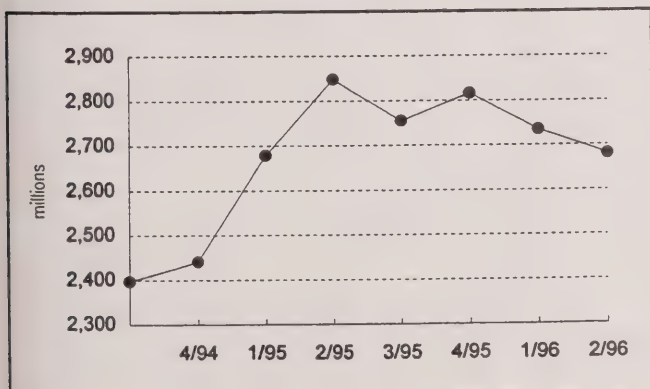


Chart B16. Operating profit

Graphique B16. Bénéfice d'exploitation

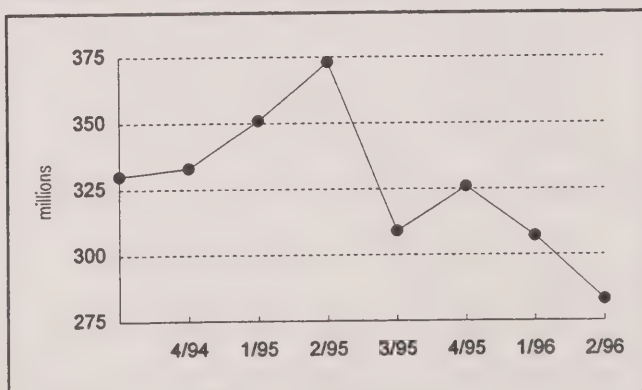


Table B6. Consumer and business financing,
Intermediaries, financial statisticsTableau B6. Intermédiaires du crédit à la consommation
et aux entreprises, statistiques financières

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,960	2,106	2,159	2,265	2,319	2,344	2,326	2,254	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,106	1,200	1,239	1,246	1,249	1,305	1,328	1,312	Dépenses d'exploitation
Operating profit	854	906	920	1,019	1,070	1,039	998	942	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-2	162	124	179	216	180	302	114	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	60,904	64,650	62,591	64,494	64,695	66,444	68,146	71,411	Actif
Liabilities	51,618	54,786	52,994	55,497	55,540	57,022	58,303	60,541	Passif
Equity	9,286	9,864	9,597	8,997	9,155	9,422	9,842	10,870	Avoir
Share capital	8,658	9,080	8,863	8,211	8,242	8,570	8,704	9,660	Capital-actions
Retained earnings	-810	-733	-802	-820	-761	-740	-604	-698	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	8.7	7.4	2.5	4.9	2.4	1.1	-0.8	-3.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	12.6	8.5	3.3	0.6	0.2	4.5	1.8	-1.2	Dépenses d'exploitation
Assets	1.2	6.2	-3.2	3.0	0.3	2.7	2.6	4.8	Actif
Liabilities	1.4	6.1	-3.3	4.7	0.1	2.7	2.2	3.8	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.15	5.27	5.13	5.67	5.69	5.34	6.80	4.86	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-0.10	6.56	5.15	7.95	9.46	7.64	12.26	4.20	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	43.55	43.02	42.62	45.02	46.15	44.33	42.90	41.80	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	4.761	4.762	4.712	5.283	5.156	5.139	5.039	4.726	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	6.2	5.6	1.0	5.3	2.2	0.7	-3.0	-5.4	Recettes d'exploitation
Profit margin	37.4	36.3	35.9	38.1	39.3	37.6	36.5	35.4	Marge bénéficiaire

Chart B17. Operating revenues

Graphique B17. Recettes d'exploitation

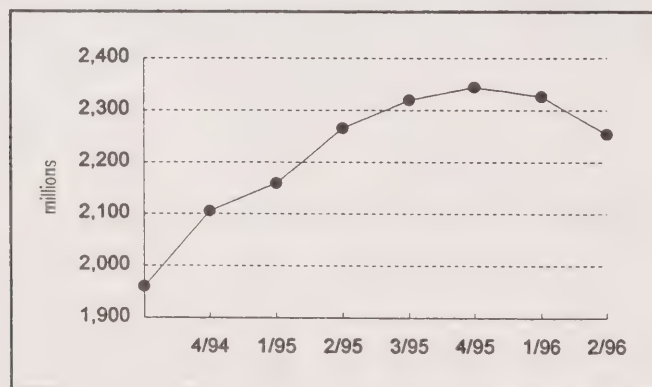


Chart B18. Operating profit

Graphique B18. Bénéfice d'exploitation

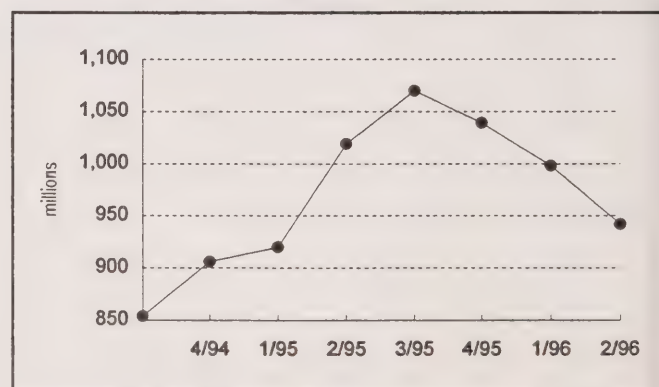


Table B7. Life insurers, financial statistics

Tableau B7. Assureurs-vie, statistiques financières

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	9,266	9,395	9,732	9,585	9,141	9,121	8,728	8,846	Recettes d'exploitation
Operating expenses	8,775	9,005	9,348	9,103	8,715	8,400	8,204	8,294	Dépenses d'exploitation
Operating profit	491	390	384	482	426	721	524	552	Bénéfice d'exploitation
Net profit	206	-1	156	273	244	574	320	280	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	159,833	160,271	163,162	164,176	166,162	168,021	168,356	170,561	Actif
Liabilities	134,403	135,181	137,561	138,583	140,157	141,194	141,321	143,013	Passif
Equity	9,266	9,395	9,732	25,594	26,005	26,827	27,035	27,548	Avoir
Share capital	2,492	2,317	2,293	2,156	2,167	2,163	2,247	2,274	Capital-actions
Retained earnings	22,264	22,093	22,624	22,783	23,202	24,044	24,024	24,537	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	2.7	1.4	3.6	-1.5	-4.6	-0.2	-4.3	1.4	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1.7	2.6	3.8	-2.6	-4.3	-3.6	-2.3	1.1	Dépenses d'exploitation
Assets	1.0	0.3	1.8	0.6	1.2	1.1	0.2	1.3	Actif
Liabilities	0.9	0.6	1.8	0.7	1.1	0.7	0.1	1.2	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	3.20	0.46	2.73	4.19	3.70	7.92	4.66	4.10	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	3.24	-0.01	2.44	4.26	3.76	8.55	4.74	4.07	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	5.30	4.15	3.95	5.03	4.66	7.91	6.00	6.24	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.170	0.149	0.175	0.174	0.190	0.176	0.186	0.187	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.682	0.626	0.667	0.668	0.668	0.769	0.686	0.680	Ratio des sinistres aux primes
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	0.1	-0.4	2.0	-1.1	-4.8	-0.6	-6.6	-0.9	Recettes d'exploitation
Profit margin	-0.8	2.6	-2.8	-1.9	-2.2	1.2	-0.4	-0.1	Marge bénéficiaire

Chart B19. Operating revenues

Graphique B19. Recettes d'exploitation

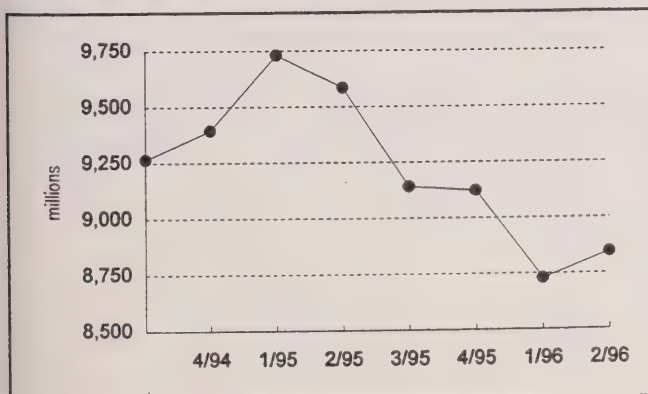


Chart B20. Operating profit

Graphique B20. Bénéfice d'exploitation

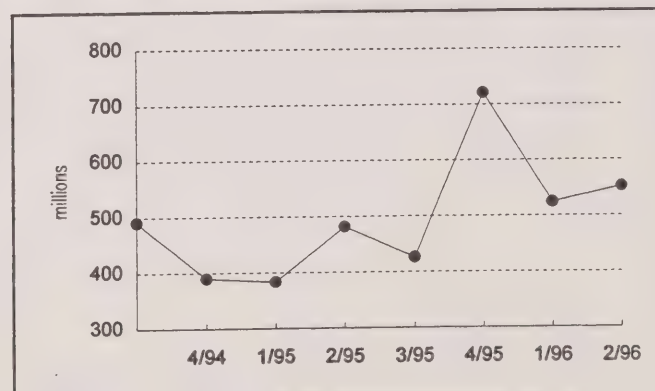


Table B8. Property, casualty and other insurers,
financial statisticsTableau B8. Assureurs-biens et risques divers
statistiques financières

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,640	5,586	5,736	5,895	5,978	6,198	6,071	6,233	Recettes d'exploitation
Operating expenses	5,349	5,229	5,227	5,343	5,470	5,600	5,590	5,627	Dépenses d'exploitation
Operating profit	291	357	509	552	508	471	481	606	Bénéfice d'exploitation
Net profit	167	287	371	384	362	318	318	370	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	42,711	42,722	42,696	44,605	45,138	45,539	45,478	47,532	Actif
Liabilities	29,810	29,919	29,801	31,301	31,652	32,230	31,801	33,330	Passif
Equity	12,902	12,803	12,894	13,304	13,486	13,308	13,677	14,202	Avoir
Share capital	2,670	2,702	2,996	3,014	2,996	3,110	3,043	3,113	Capital-actions
Retained earnings	9,260	9,178	9,051	9,451	9,652	9,339	9,820	10,265	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	1.1	-1.0	2.7	2.8	1.4	3.7	-2.0	2.7	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1.2	-2.2	0.0	2.2	2.4	2.4	-0.2	0.7	Dépenses d'exploitation
Assets	2.3	0.0	-0.1	4.5	1.2	0.9	-0.1	4.5	Actif
Liabilities	2.5	0.4	-0.4	5.0	1.1	1.8	-1.3	4.8	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.88	8.11	10.45	10.40	9.81	7.51	8.60	9.55	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	5.17	8.97	11.51	11.54	10.73	8.27	9.31	10.43	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	5.17	6.40	8.88	9.37	8.51	7.31	7.93	9.73	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.160	0.159	0.153	0.157	0.149	0.150	0.143	0.142	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.755	0.754	0.719	0.691	0.742	0.779	0.777	0.716	Ratio des sinistres aux primes
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-1.5	-2.8	1.1	3.2	1.2	3.3	-4.3	0.4	Recettes d'exploitation
Profit margin	-0.9	-0.3	2.1	2.5	1.7	0.6	1.6	3.4	Marge bénéficiaire

Chart B21. Operating revenues

Graphique B21. Recettes d'exploitation

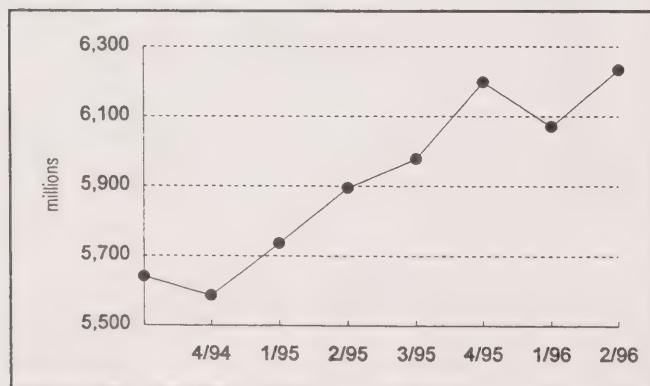


Chart B22. Operating profit

Graphique B22. Bénéfice d'exploitation

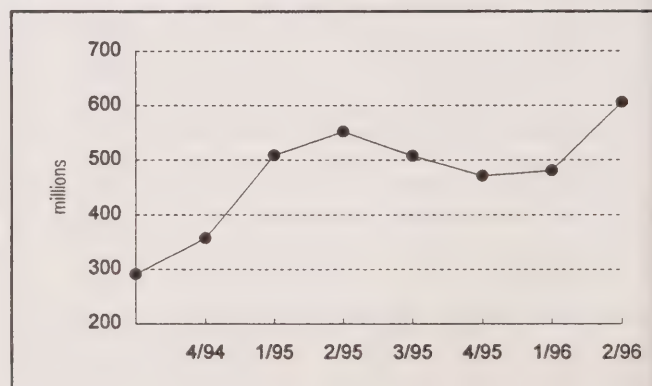


Table B9. Other financial intermediaries,
financial statisticsTableau B9. Autres intermédiaires financiers,
statistiques financières

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,194	2,104	2,038	2,128	2,267	2,215	2,280	2,418	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,851	1,788	1,781	1,813	1,908	1,878	1,934	2,018	Dépenses d'exploitation
Operating profit	343	316	257	315	359	337	346	400	Bénéfice d'exploitation
Net profit	74	37	9	49	59	33	76	62	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	44,355	41,661	48,211	49,564	55,418	46,082	55,591	60,460	Actif
Liabilities	32,645	30,249	37,154	38,332	44,576	35,486	44,158	48,853	Passif
Equity	11,710	11,412	11,057	11,232	10,842	10,595	11,433	11,606	Avoir
Share capital	7,056	7,014	7,134	7,385	7,187	7,151	7,771	8,094	Capital-actions
Retained earnings	2,950	2,730	2,212	2,045	1,913	1,707	1,661	1,526	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-5.6	-4.1	-3.1	4.4	6.5	-2.3	2.9	6.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-3.9	-3.4	-0.4	1.8	5.2	-1.6	3.0	4.3	Dépenses d'exploitation
Assets	-13.1	-6.1	15.7	2.8	11.8	-16.8	20.6	8.8	Actif
Liabilities	-16.1	-7.3	22.8	3.2	16.3	-20.4	24.4	10.6	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	3.90	3.62	2.99	3.59	3.81	3.34	3.94	3.96	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	2.54	1.30	0.33	1.76	2.19	1.25	2.67	2.13	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	15.64	15.04	12.61	14.79	15.84	15.20	15.17	16.55	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.226	1.116	1.371	1.379	1.474	1.353	1.354	1.384	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-8.2	-5.9	-4.7	4.8	6.3	-2.7	0.7	3.8	Recettes d'exploitation
Profit margin	9.5	8.3	5.9	7.9	9.0	8.4	8.8	10.2	Marge bénéficiaire

Chart B23. Operating revenues

Graphique B23. Recettes d'exploitation

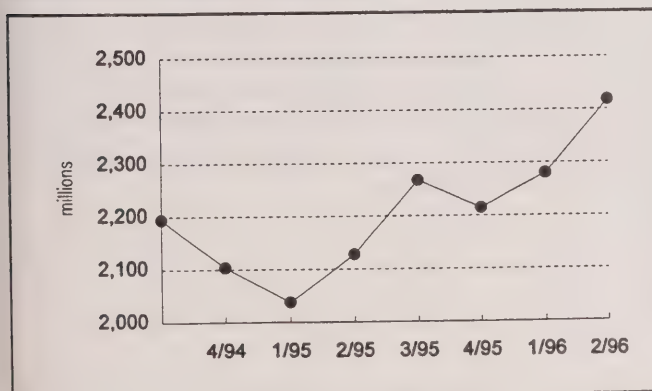
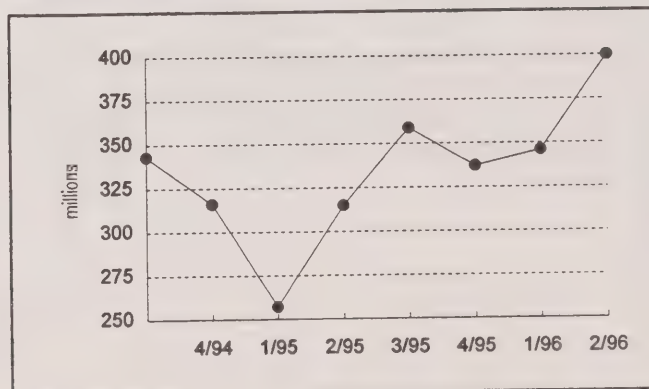


Chart B24. Operating profit

Graphique B24. Bénéfice d'exploitation



Finance, Insurance and Real Estate, employment

More than a quarter of the group's employment is concentrated in banks and other deposit-accepting institutions. Insurance and real estate agents employ almost 20% of the workers in the group, while the insurance and the real estate operators industries are employers to 17% and 16% of the group's workers, respectively. About 86% of the jobs are full-time. Self employment approaches 14% of the total.

The finance, insurance and real estate group experienced a decline in employment this quarter, as compared to the same quarter last year. This occurred after six consecutive quarters of continuous employment growth. The principal cause was job losses of substantial magnitude in chartered banks and other deposit accepting institutions - in stark contrast with the industry's overall financial and profit performance. Job losses there not only continued for the third straight quarter, but did so at a much accelerated pace; the twenty seven thousand jobs were lost. Further employment losses were also noted in trust companies, which despite their ups and downs continue on a downward trend, and the insurance industry. Although employment gains in credit unions, real estate operators, and insurance and real estate agents dampened these losses, they were not enough to fully compensate for them.

The employment decline in the group as a whole came from both full-time and part-time positions, both of which performed well below the economy average. However, part-time employment declined proportionately much more, given its lower employment level. On the other hand, self-employment continued to increase substantially, at a rate of growth well above the economy average, as shown by the comparative indicator.

Finances, assurances et services immobiliers - emploi

Plus du quart des emplois dans ce secteur sont concentrés dans les banques et dans les autres institutions de dépôt. Les agents d'assurance et immobiliers représentent environ 20 % des travailleurs de ce groupe, tandis que les secteurs des exploitants de sociétés d'assurance et de sociétés immobilières emploient respectivement 17 % et 16 % de l'effectif de cette branche. Environ 86 % de ces emplois sont à temps plein. Le travail autonome représente près de 14 % du total.

La situation de l'emploi dans le secteur des finances, des assurances et de l'immobilier se dégrade par rapport au trimestre correspondant de l'an dernier et cela après six trimestres consécutifs d'amélioration. On l'attribue essentiellement au nombre d'emplois qui disparaissent dans les banques à charte et les autres institutions de dépôt, ce qui contraste de manière frappante avec la performance générale du groupe sur le plan des finances et des bénéfices. L'érosion de l'emploi ne fait pas que se poursuivre pour un troisième trimestre d'affilée, elle s'accélère. Les 27 000 emplois ont été perdus. Les sociétés de fiducie sont elles aussi confrontées à de nouvelles pertes d'emploi, la tendance à la baisse se poursuivant malgré les fluctuations. Il en va autant des assureurs. Quoiqu'ils tempèrent ces pertes, les gains réalisés par les caisses d'épargne et de crédit, les exploitants de sociétés immobilières et les agents d'assurance et immobiliers ne parviennent pas à les annuler complètement.

Le recul de l'emploi au sein du groupe touche à la fois l'emploi à temps plein et l'emploi à temps partiel, qui se retrouvent nettement sous la moyenne nationale. Le nombre d'emplois à temps partiel recule toutefois proportionnellement davantage, le niveau d'emploi étant plus faible. Parallèlement, le travail autonome continue de progresser à une cadence appréciable, nettement supérieure à la moyenne nationale, comme l'indicateur comparatif le démontre.

Table C5. Other professional business services,
financial statisticsTableau C5. Autres services professionnels aux entreprises,
statistiques financières

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,397	2,351	2,213	2,280	2,345	2,409	2,131	2,228	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,152	2,124	2,035	2,065	2,116	2,199	1,943	2,026	Dépenses d'exploitation
Operating profit	245	227	178	215	229	210	188	202	Bénéfice d'exploitation
Net profit	190	210	143	164	205	196	211	135	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	11,657	12,264	12,381	12,396	12,563	12,497	13,780	14,063	Actif
Liabilities	6,078	6,621	5,968	5,939	5,990	5,904	6,707	6,954	Passif
Equity	5,579	5,643	6,413	6,457	6,573	6,592	7,073	7,109	Avoir
Share capital	2,322	2,345	3,032	3,040	3,089	3,077	3,388	3,414	Capital-actions
Retained earnings	2,857	2,892	2,942	2,977	3,043	3,065	3,178	3,186	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	0.2	-1.9	-5.9	3.0	2.9	2.7	-11.5	4.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	0.2	-1.3	-4.2	1.5	2.5	3.9	-11.6	4.3	Dépenses d'exploitation
Assets	-0.6	5.2	1.0	0.1	1.3	-0.5	10.3	2.1	Actif
Liabilities	-2.0	8.9	-9.9	-0.5	0.9	-1.4	13.6	3.7	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	9.37	9.54	7.70	7.77	8.92	8.69	8.39	5.90	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	13.71	14.86	8.69	10.36	12.27	11.88	11.90	7.63	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	10.23	9.64	8.03	9.43	9.75	8.70	8.84	9.06	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.757	0.832	0.624	0.625	0.611	0.606	0.647	0.663	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.368	1.512	1.404	1.461	1.423	1.440	1.461	1.443	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.267	1.404	1.300	1.352	1.319	1.334	1.334	1.317	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-2.3	-3.7	-7.4	3.4	2.7	2.4	-13.8	3.2	Recettes d'exploitation
Profit margin	4.1	2.9	1.3	2.5	2.9	1.9	2.5	2.9	Marge bénéficiaire

Chart C15. Operating revenues

Graphique C15. Recettes d'exploitation

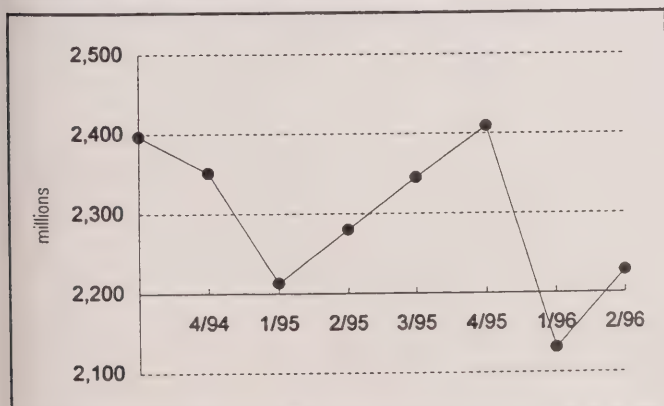
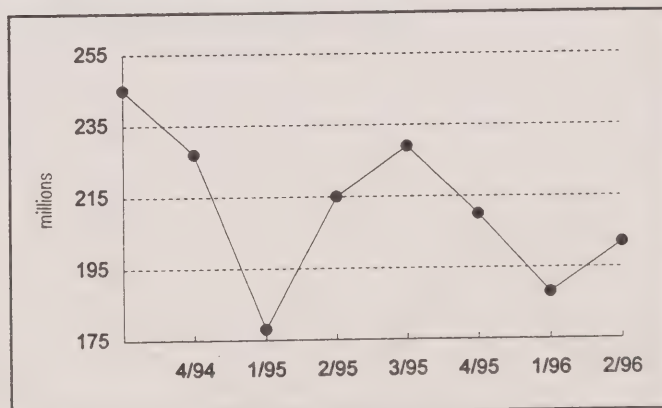


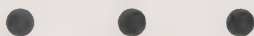
Chart C16. Operating profit

Graphique C16. Bénéfice d'exploitation



Finance, Insurance and Real Estate, salaries

Salaried employees in this industrial group are the best paid in other financial institutions followed by the insurance industry; they are paid the least in the real estate operators industry and in credit unions. The gap between high and low paying industries does not appear to be closing over time.

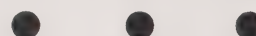


Substantial salary increases were realized by salaried employees in the finance, insurance and real estate industrial group this quarter - much higher than in any recent quarter. For the first time since the first quarter of 1995, salaried employees in every individual industry saw their salaries increase. The highest rates of increase were noted in real estate operators and insurance and real estate agencies, followed by credit unions and other financial intermediaries. More modest salary increase were realized in insurance, banks and other deposit accepting institutions and trust companies. The salary increases for the group as a whole were much higher than the economy average for the third consecutive quarter.

The salary increases in each and every industry of the group were sufficient to result in enhanced purchasing power of salaried employees even after adjusted with the CPI, to reflect the cost of living increases.

**Finances, assurances et services immobiliers
- rémunération**

Les employés salariés des autres institutions financières sont les mieux payés de ce secteur, suivis de ceux de l'assurance; les employés de l'exploitation immobilière et des caisses d'épargne et de crédit sont les moins bien payés. L'écart entre les branches les mieux rémunérées et les moins bien rémunérées ne semble pas s'amenuiser avec le temps.



Les employés du secteur des finances, des assurances et de l'immobilier connaissent un relèvement notable de leur salaire au cours du trimestre — amélioration qui dépasse nettement celle observée lors des derniers trimestres. Pour la première fois depuis le premier trimestre de 1995, les employés de chaque branche voient leur situation salariale s'améliorer. La meilleure hausse concerne les exploitants de société immobilière ainsi que les agences d'assurance et d'immobilier; suivent les caisses d'épargne et de crédit et les autres intermédiaires financiers. Les assureurs, les banques et les autres institutions de dépôt ainsi que les sociétés de fiducie se contentent de hausses salariales plus modestes. Dans l'ensemble, les augmentations signalées par le groupe dépassent largement la moyenne relevée dans l'ensemble de l'économie pour un troisième trimestre d'affilée.

Les majorations salariales au sein de chaque branche du secteur suffisent à accroître le pouvoir d'achat des employés, même après correction de la hausse du coût de la vie selon l'IPC.

Table B11. Finance, insurance and real estate, salaries

Tableau B11. Finances, assurances et services immobiliers, rémunération

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	dollars per year - dollars par année								
Salaried employees									Employés
Banks and other	35,047	35,861	35,944	36,204	36,918	37,571	38,032	38,514	Banques et autres
Trust/mortg. companies	34,398	34,574	35,498	35,107	35,175	36,345	38,459	39,664	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	32,848	33,166	34,085	33,155	32,737	31,722	32,378	35,422	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	38,989	39,313	40,120	39,350	39,434	39,774	41,430	42,794	Assurances
Other financial	42,261	43,370	45,521	45,472	45,679	47,307	48,979	53,569	Autres interm. financiers
Real estate operators	29,289	31,194	31,530	30,182	29,959	29,667	30,207	35,276	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	31,605	33,533	35,035	34,719	33,717	34,608	33,911	39,592	Agences (assur./immob.)
Total	35,649	36,580	37,435	37,142	37,376	38,020	38,732	41,250	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of changes (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	0.8	2.3	0.2	0.7	2.0	1.8	1.2	1.3	Banques et autres
Trust/mortg. companies	0.4	0.5	2.7	-1.1	0.2	3.3	5.8	3.1	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-1.2	1.0	2.8	-2.7	-1.3	-3.1	2.1	9.4	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-0.3	0.8	2.1	-1.9	0.2	0.9	4.2	3.3	Assurances
Other financial	-0.4	2.6	5.0	-0.1	0.5	3.6	3.5	9.4	Autres interm. financiers
Real estate operators	-1.3	6.5	1.1	-4.3	-0.7	-1.0	1.8	16.8	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	-0.3	6.1	4.5	-0.9	-2.9	2.6	-2.0	16.8	Agences (assur./immob.)
Total	-0.3	2.6	2.3	-0.8	0.6	1.7	1.9	6.5	Total
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation ajusté selon l'IPC (%)
Banks and other	0.2	2.0	-0.8	0.0	1.7	1.8	0.8	0.5	Banques et autres
Trust/mortg. companies	-0.1	0.2	1.6	-1.8	0.0	3.3	5.3	2.4	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-1.8	0.7	1.7	-3.5	-1.5	-3.1	1.6	8.6	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-0.9	0.5	1.0	-2.7	0.0	0.9	3.7	2.5	Assurances
Other financial	-1.0	2.3	3.9	-0.9	0.2	3.6	3.1	8.6	Autres interm. financiers
Real estate operators	-1.9	6.2	0.0	-5.0	-1.0	-1.0	1.4	15.9	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	-0.9	5.8	3.4	-1.6	-3.1	2.6	-2.5	15.9	Agences (assur./immob.)
Total	-0.8	2.3	1.3	-1.5	0.4	1.7	1.4	5.7	Total
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Total	-1.0	2.1	1.9	-0.7	-0.7	2.1	1.6	4.7	Total

Chart B27. Rate of change, CPI-adjusted, total

Graphique B27. Taux de variation, ajusté selon l'IPC, total

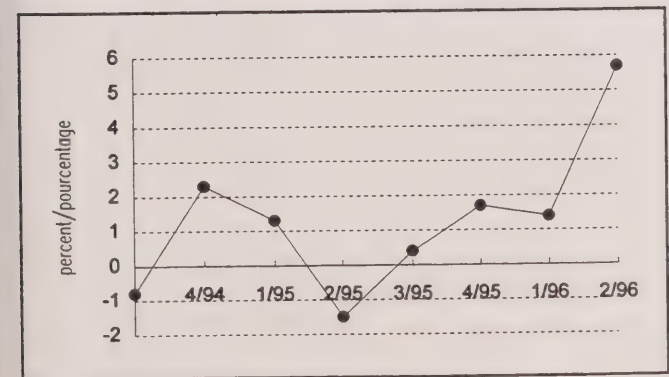
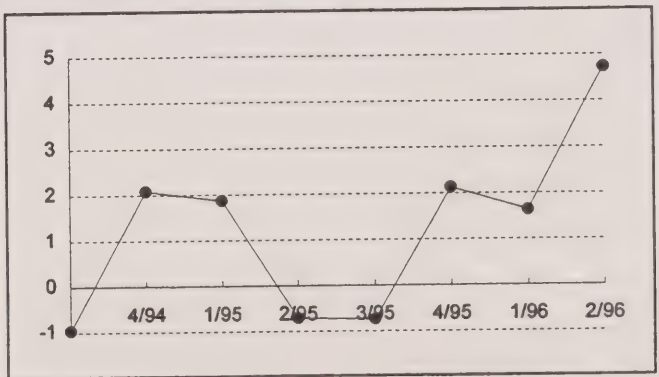


Chart B28. Comparative Indicator

Graphique B28. Indicateur comparatif



Finance, Insurance and Real Estate, GDP

In this industrial group, the asset and revenue shares of individual industries do not translate into GDP shares. Thus, other financial intermediaries (which includes, for GDP calculations, consumer and business finance intermediaries, investment companies, real estate operators, agents and brokers, as well as insurance and real estate agents) contribute almost two-thirds of the total value-added by the group. Banks and other deposit-accepting institutions account for almost a quarter of the group's total GDP. The other industries make up the remainder.



Output in this industrial group continued to increase this quarter. Growth was lead by insurance and other financial intermediaries, followed by output growth in chartered banks and other deposit accepting institutions. By contrast, output for trust and mortgage companies continued its decline for the third straight quarter, whereas for the first time in a while, the output of credit unions also declined marginally.

The output growth for the group as a whole was higher than the economy average for the second quarter in a row. This holds true for the insurance and other financial institutions industries, as well as for chartered banks and other deposit accepting institutions. On the other hand, given their output declines, trust and mortgage companies, together with credit unions, fared worse than the economy average.

Finances, assurance et services immobiliers - PIB

Dans ce secteur, les parts d'actif et de recettes de chacune des branches ne se reflètent pas sur leurs parts respectives du PIB. Par conséquent, d'autres intermédiaires financiers (incluant aux fins du calcul du PIB les institutions de crédit à la consommation et aux entreprises, les sociétés d'investissement, les exploitants, les agents et les courtiers immobiliers, et les agents d'assurance et immobiliers) représentent près des deux-tiers de la valeur ajoutée par ce groupe. Les banques et les autres intermédiaires financiers de dépôt comptent pour près du quart du PIB du secteur. Les autres industries représentent le reste.



La production du secteur poursuit sa progression au cours du trimestre. Les assureurs et les autres intermédiaires financiers prennent les devants, suivis par les banques à charte et les autres institutions de dépôt. Dans le cas des sociétés de fiducie et des sociétés d'hypothèques, en revanche, la production fléchit pour un troisième trimestre consécutif. Par ailleurs, la production connaît une diminution marginale pour la première fois chez les caisses d'épargne et de crédit.

En général, la production du groupe croît plus rapidement que dans l'ensemble de l'économie, en moyenne, pour un deuxième trimestre de suite. Cette remarque est valable pour les assureurs et les autres institutions financières, ainsi que les banques à charte et les autres institutions de dépôt. En raison du recul de la production, les sociétés de fiducie et d'hypothèques ainsi que les caisses d'épargne et de crédit connaissent cependant une performance inférieure à la moyenne de l'économie.

**Table B12. Finance, insurance and real estate,
GDP at factor cost, 1986 dollars**

**Tableau B12. Finances, assurances et services immobiliers,
PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986**

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Value added									Valeur ajoutée
Banks and other	8,553	8,658	8,747	8,848	8,983	9,104	9,240	9,347	Banques et autres
Trust/mortgage	624	616	559	556	557	550	541	536	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	1,416	1,423	1,430	1,443	1,454	1,470	1,481	1,478	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	3,031	3,035	2,971	3,081	3,044	2,915	2,937	2,980	Assurances
Other financial	24,729	24,754	24,252	24,741	25,149	25,088	25,406	25,800	Autres interm. financiers
Total	38,353	38,486	37,959	38,669	39,187	39,127	39,605	40,141	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of changes (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	1.4	1.2	1.0	1.2	1.5	1.3	1.5	1.2	Banques et autres
Trust/mortgage	-3.6	-1.3	-9.3	-0.5	0.2	-1.3	-1.6	-0.9	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	1.0	0.5	0.5	0.9	0.8	1.1	0.7	-0.2	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	1.1	0.1	-2.1	3.7	-1.2	-4.2	0.8	1.5	Assurances
Other financial	-1.9	0.1	-2.0	2.0	1.6	-0.2	1.3	1.6	Autres interm. financiers
Total	-0.9	0.3	-1.4	1.9	1.3	-0.2	1.2	1.4	Total
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Banks and other	0.2	0.1	0.8	1.4	1.2	1.2	1.0	0.7	Banques et autres
Trust/mortgage	-4.8	-2.4	-9.4	-0.3	-0.1	-1.4	-2.1	-1.4	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-0.2	-0.6	0.3	1.2	0.5	1.0	0.3	-0.6	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-0.1	-1.0	-2.3	4.0	-1.5	-4.4	0.3	1.0	Assurances
Other financial	-3.1	-1.0	-2.2	2.3	1.3	-0.4	0.8	1.1	Autres interm. financiers
Total	-2.1	-0.8	-1.5	2.1	1.0	-0.3	0.8	0.9	Total

Chart B29. Rate of change, total

Graphique B29. Taux de variation, total

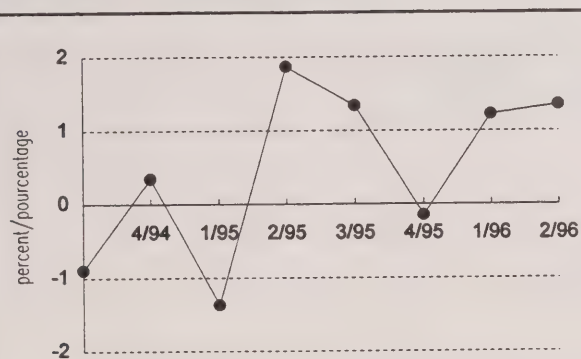
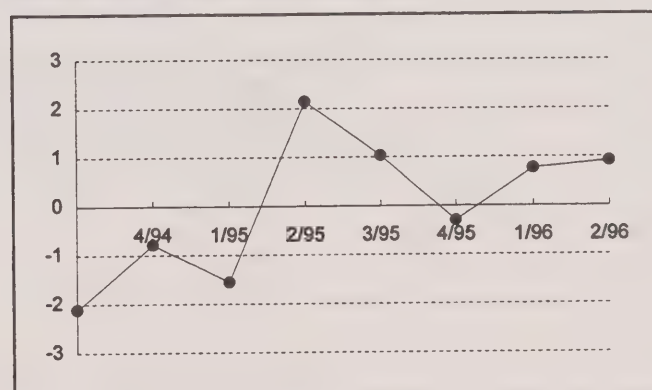


Chart B30. Comparative Indicator, total

Graphique B30. Indicateur comparatif, total





Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande

TELEPHONE / TÉLÉPHONE

(613) 951-3177

FACSIMILE / TÉLÉCOPIEUR

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

C. Business Services

C. Services aux entreprises

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere.)

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)

Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)

Computer Services (3621, 3622)

Services d'informatique (3621, 3622)

Advertising Agencies (5911)

Agences de publicité (5911)

Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services (4311, 661)

Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques (4311, 661)

Other Professional Services to Business Management (651, 652, 659)

Autres services professionnels aux entreprises (651, 652, 659)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Computer and Related Services (772)

Services informatique et services connexes (772)

Accounting and Bookkeeping Services (773)

Services de comptabilité (773)

Advertising Services (774)

Services de publicité (774)

Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services (775)

Bureaux d'architectes, ingénieurs et autres services scientifiques et techniques (775)

Offices of Lawyers and Notaries (776)

Cabinets d'avocats et de notaires (776)

Other Business Services (771, 777, 779)

Autres services aux entreprises (771, 777, 779)

Business Services

Highlights - 2nd Quarter 1996

- The group had its best revenue growth performance in two years, lead by the computer services industry. Despite an almost equal increase in operating expenses, the group's operating profit and the profit margin improved.
- Assets increased, while liabilities increased proportionately more. Equity decreased slightly due to lower retained earnings, as share capital increased somewhat.
- The steady growth of the group's employment continued, as more than forty thousand jobs were added from the second quarter of 1995 - almost equally split between full-time and part-time. Self employment growth was also strong. However, the rate of employment growth in computer services was the lowest in three years.
- Salaries increased for the fourth consecutive quarter, their highest rate since the third quarter of 1994. Salaries employees improved their purchasing power in all industries, with the exception of advertising services where salaries declined, albeit marginally.
- Output continued to grow. Despite substantial growth in computer services, though, the aggregate rate was noticeably lower than in recent years, marginally exceeding the economy average.

Key Services Indicators (change from last quarter)

Operating revenues	↑	3.5%
Operating expenses	↑	3.3%
Profit margin*		3.4%
Assets	↑	1.8%
Liabilities	↑	3.4%
Employment**	↑	4.9%
Salaries	↑	2.4%
GDP	↑	0.7%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Services aux entreprises

Faits saillants - 2^e trimestre 1996

- Ce secteur rapporte la croissance la plus affirmée de ses recettes en deux ans, les services informatiques menant le peloton. En dépit d'un relèvement presque aussi important des dépenses d'exploitation, il y a consolidation des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire du groupe.
- L'actif augmente, mais le passif aussi, et il le fait proportionnellement davantage. Le faible recul de l'avoir doit être attribué à des bénéfices non répartis moins importants, car le capital-action augmente légèrement.
- L'emploi poursuit sa croissance dans le secteur. En effet, plus de 40 000 emplois s'ajoutent à ceux du deuxième trimestre de 1995. Les nouveaux emplois se répartissent presque également entre l'emploi à temps plein et l'emploi à temps partiel. Le travail autonome progresse bien de son côté aussi. Seule tache au tableau, les services informatiques signalent leur plus faible taux de croissance de l'emploi en trois ans.
- Les salaires montent pour un quatrième trimestre d'affilée, mais au rythme le plus rapide depuis le troisième trimestre de 1994. Les employés se retrouvent donc avec un meilleur pouvoir d'achat dans toutes les branches, sauf celle des agences de publicité où les salaires s'érodent, même si ce n'est que de façon minime.
- La production poursuit son expansion. Le taux combiné reste toutefois nettement sous celui des dernières années, en dépit de la croissance sensible relevée au niveau des services informatiques, si bien qu'il ne dépasse la moyenne de l'économie que de façon marginale.

Indicateurs clés des services (variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑	3.5 %
Dépenses d'exploitation	↑	3.3 %
Marge bénéficiaire*		3.4 %
Actif	↑	1.8 %
Passif	↑	3.4 %
Emploi**	↑	4.9 %
Rémunération	↑	2.4 %
PIB	↑	0.7 %

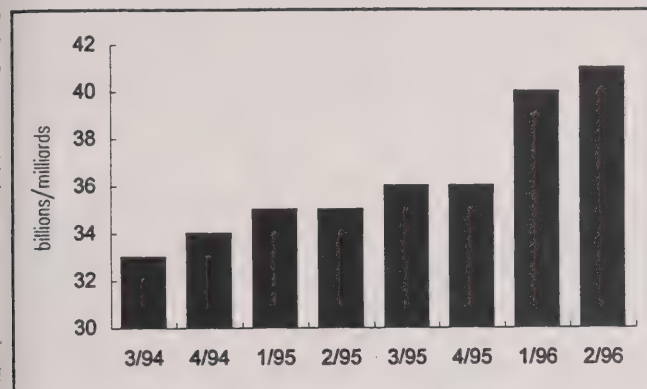
* Pourcentage du trimestre

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente

Business Services

Chart C1. Assets

Graphique C1. Actif



Services aux entreprises

Chart C2. Operating revenues

Graphique C2. Recettes d'exploitation

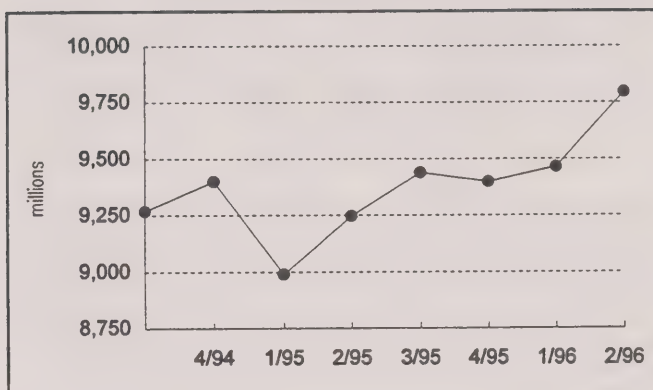


Chart 3. Operating profits

Graphique 3. Bénéfice d'exploitation

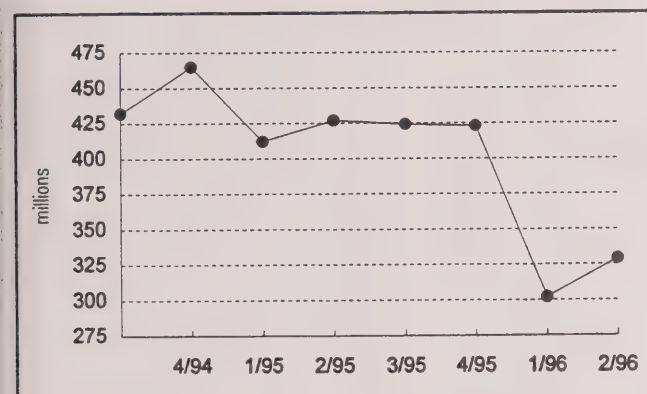


Chart 4. Employment

Graphique 4. Emploi

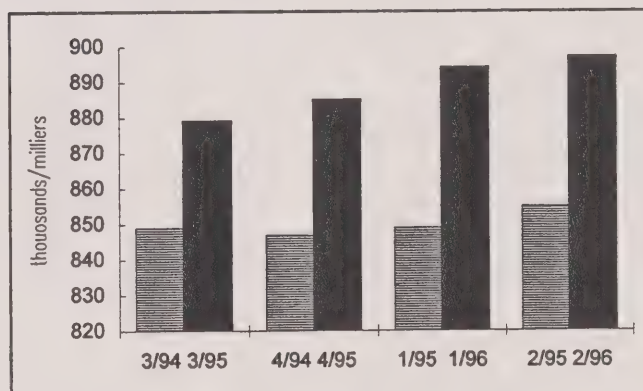


Chart C5. Salaries

Graphique C5. Rémunération

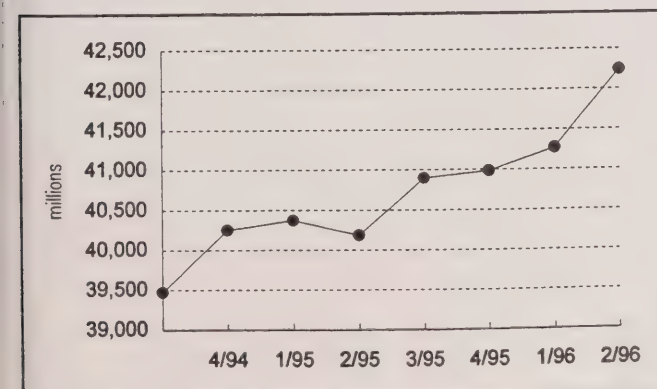
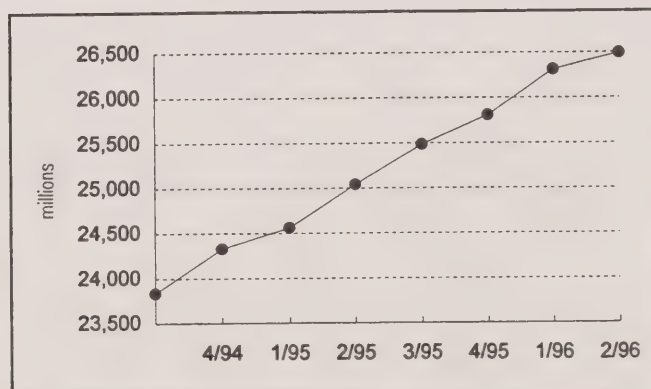


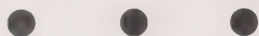
Chart C6. GDP

Graphique C6. PIB



Business Services, financial statistics

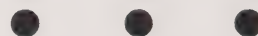
This industrial group had its best revenue growth performance in two years this quarter, lead by the computer services industry. Despite an almost equal increase in operating expenses, the group's operating profit and the profit margin improved.



Assets increased and liabilities increased proportionately more. Equity decreased slightly due to lower retained earnings, as share capital, both in the form of common and preferred shares, increased somewhat. The return on capital and the return on equity ratios dropped to their lowest levels since the fourth quarter of 1994.

Services aux entreprises - statistiques financières

Le secteur connaît sa meilleure croissance trimestrielle des recettes en deux ans. Les services informatiques ouvrent la marche. Bien que les dépenses d'exploitation augmentent pratiquement d'autant, les bénéfices d'exploitation et la marge bénéficiaire du groupe s'améliorent.



L'actif se redresse, mais le passif l'imite proportionnellement davantage. L'avoir perd légèrement du terrain à cause d'un affaiblissement des bénéfices non répartis, tandis que le capital-action s'accroît un peu sous la forme d'actions ordinaires et privilégiées. Le ratio du rendement des capitaux employés et celui de l'avoir fléchissent pour atteindre leur point le plus bas depuis le quatrième trimestre de 1994.

Table C1. Business Services, financial statistics

Tableau C1. Services aux entreprises
statistiques financières

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	9,269	9,400	8,990	9,248	9,440	9,399	9,465	9,795	Recettes d'exploitation
Operating expenses	8,837	8,935	8,578	8,821	9,016	8,976	9,163	9,466	Dépenses d'exploitation
Operating profit	432	465	412	427	424	423	302	329	Bénéfice d'exploitation
Net profit	256	63	179	221	273	248	156	109	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	33,373	34,433	34,573	35,024	35,712	35,861	40,207	40,935	Actif
Liabilities	18,767	19,860	19,204	19,701	20,189	20,306	21,841	22,581	Passif
Equity	14,606	14,573	15,369	15,322	15,523	15,555	18,366	18,354	Avoir
Share capital	10,067	10,291	10,932	10,838	11,029	11,129	14,554	14,659	Capital-actions
Retained earnings	3,641	3,376	3,506	3,530	3,543	3,449	2,785	2,661	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	0.6	1.4	-4.4	2.9	2.1	-0.4	0.7	3.5	Recettes d'exploitation
Operating expenses	0.2	1.1	-4.0	2.8	2.2	-0.4	2.1	3.3	Dépenses d'exploitation
Assets	0.6	3.2	0.4	1.3	2.0	0.4	12.1	1.8	Actif
Liabilities	1.1	5.8	-3.3	2.6	2.5	0.6	7.6	3.4	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.80	2.64	4.57	5.24	5.85	5.24	3.60	3.05	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	7.02	1.72	4.56	5.85	6.99	6.37	3.40	2.37	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	4.66	4.95	4.58	4.62	4.49	4.50	3.19	3.36	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.716	0.745	0.673	0.688	0.692	0.704	0.654	0.662	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.384	1.418	1.389	1.416	1.421	1.461	1.440	1.441	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.222	1.267	1.236	1.262	1.268	1.302	1.268	1.270	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-1.9	-0.4	-5.9	3.3	1.9	-0.8	-1.6	2.2	Recettes d'exploitation
Profit margin	-1.5	-1.8	-2.2	-2.3	-2.4	-2.3	-3.2	-2.8	Marge bénéficiaire

Chart C7. Profit margin

Graphique C7. Marge bénéficiaire

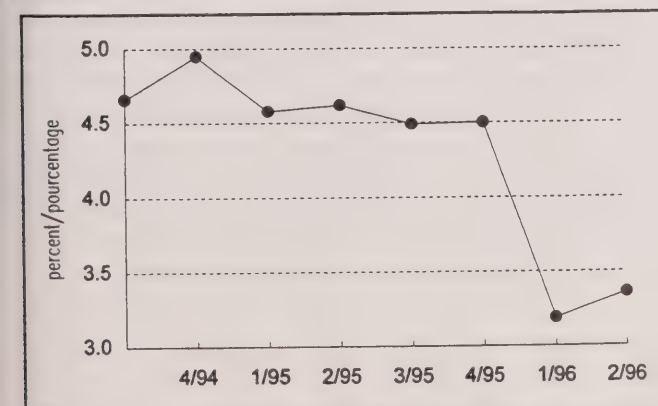
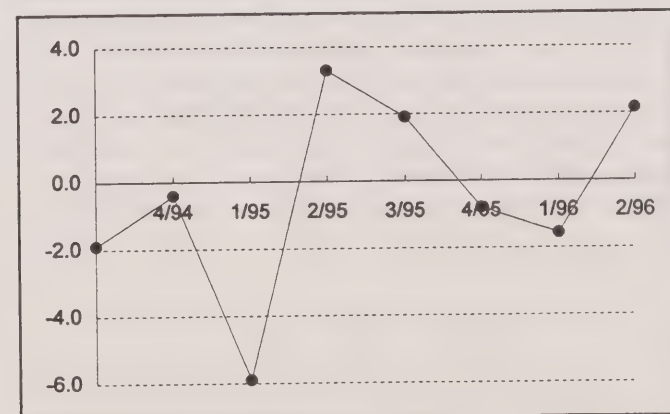


Chart C8. Comparative indicator, operating revenue

Graphique C8. Indicateur comparatif, recettes d'exploitation



Business Services, industrial detail

No single industry dominates both the income statement and the balance sheet of this industrial group. In the second quarter of 1996, computer services accounted for almost 40% of operating revenues but only 23% of assets. By contrast, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for about 30% of operating revenues and almost 40% of assets. Other professional services accounted for 23% of operating revenues and about one-third of assets. Advertising agencies made up 8% of operating revenues and just 4% of assets.

The computer services industry continued to build on last quarter's improvement; it experienced its highest rate of growth in operating revenues in two years. Following 1995, when the industry went through two quarters of revenue declines, it appears to be on a much stronger footing this year. However, it has yet to reach its revenue high, achieved in the end of 1994. On the other hand, operating expenses increased proportionately more, thus reducing the industry's profit performance as indicated by the operating profit, net profit and the profit margin. Assets and liabilities increased at comparable rates. Equity also increased due to growth in share capital and retained earnings. The return on capital and the return on equity ratios dropped somewhat.

Much like the second quarter of 1995, advertising agencies saw substantial declines in both their operating revenues and operating expenses this quarter. In contrast, however, their profitability increased; the profit margin in particular, showed quite an improvement. Assets, liabilities and equity also increased, the latter mainly due to higher retained earnings. The return on capital, the return on equity and the debt to equity ratios improved.

Services aux entreprises - résultats détaillés

Dans ce secteur d'activité, aucune branche n'a été dominante aux chapitres du bilan et des profits et pertes. Au cours du deuxième trimestre de 1996, les services informatiques ont compté près de 40 % des recettes d'exploitation, mais pour 23 % seulement de l'actif. Par opposition, l'architecture, l'ingénierie, et les autres services scientifiques et techniques ont généré environ 30 % des recettes d'exploitation et détenaient près de 40 % de l'actif. Les autres services professionnels représentaient pour 23 % des recettes d'exploitation et environ le tiers de l'actif. Les agences de publicité comptent 8 % des recettes d'exploitation, mais seulement 4 % de l'actif.

Les services informatiques poursuivent leur élan du dernier trimestre et enregistrent leur meilleur taux de croissance en deux ans sur le plan des recettes d'exploitation. Après les deux trimestres d'érosion des recettes connus en 1995, cette branche semble reposer sur une base beaucoup plus solide cette année. Toutefois, elle n'a pas encore regagné le sommet qu'elle avait atteint à la fin de 1994. D'autre part, la hausse des dépenses est proportionnellement supérieure, ce qui affaiblit les profits du groupe, comme en témoignent les bénéfices d'exploitation, les bénéfices nets et la marge bénéficiaire. L'actif et le passif augmentent de concert. On note aussi une amélioration de l'avoir attribuable à l'accroissement du capital-action et des bénéfices non répartis. Enfin, les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir fléchissent légèrement.

Un peu comme cela s'est passé au deuxième trimestre de 1995, les agences de publicité doivent composer avec un recul appréciable de leurs recettes et dépenses d'exploitation, ce trimestre. Leur rentabilité s'améliore néanmoins; la marge bénéficiaire, en particulier, s'améliore passablement. On constate aussi une hausse de l'actif, du passif et de l'avoir, principalement à cause de bénéfices non répartis plus importants dans le dernier cas. Les ratios du rendement des capitaux employés, du rendement de l'avoir et de la dette à l'avoir se redressent.

Increased operating revenues, coupled with a smaller increase in operating expenses, improved the financial situation of architects, engineers and other scientific services. The industry surpassed the \$3 billion mark. This was accompanied by a small increase in assets and a larger increase in liabilities. Equity declined.

La progression des recettes d'exploitation et une hausse plus modeste des dépenses redresse la situation financière des architectes, des ingénieurs et des autres services scientifiques. Cette branche franchit la marque des trois milliards de dollars. Parallèlement, on observe une légère amélioration de l'actif tandis que le passif augmente de façon appréciable. Enfin, l'avoir perd du terrain.

Following the substantial decreases of last quarter, other professional business services recovered some of the lost ground this quarter, as operating revenues increased. Somewhat lower increases in operating expenses lead to improved profit performance for the industry. Assets and liabilities increased, and so did equity. However, the return on capital and the return on equity ratios dropped markedly.

Après les reculs importants du dernier trimestre, les autres services professionnels aux entreprises se rétablissent un peu grâce à de meilleures recettes d'exploitation. Un affaiblissement légèrement plus marqué des dépenses d'exploitation permet au groupe de réaliser des bénéfices supérieurs. L'actif et le passif se redressent, à l'instar de l'avoir. Néanmoins, on note un recul appréciable des ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir.

Table C2. Computer services, financial statistics

Tableau C2. Services d'informatique, statistiques financières

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	3,877	3,965	3,499	3,615	3,667	3,553	3,639	3,815	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3,694	3,690	3,316	3,452	3,512	3,425	3,501	3,687	Dépenses d'exploitation
Operating profit	183	275	183	163	155	128	138	128	Bénéfice d'exploitation
Net profit	109	78	79	96	85	47	72	61	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	6,693	6,893	6,861	7,108	7,309	7,466	9,069	9,396	Actif
Liabilities	3,945	4,091	4,024	4,184	4,306	4,442	4,653	4,815	Passif
Equity	2,749	2,802	2,838	2,924	3,003	3,024	4,416	4,581	Avoir
Share capital	1,310	1,341	1,336	1,355	1,379	1,412	2,805	2,951	Capital-actions
Retained earnings	1,337	1,358	1,390	1,452	1,505	1,492	1,490	1,504	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	8.6	2.3	-11.8	3.3	1.4	-3.1	2.4	4.8	Recettes d'exploitation
Operating expenses	8.7	-0.1	-10.1	4.1	1.7	-2.5	2.2	5.3	Dépenses d'exploitation
Assets	4.7	3.0	-0.5	3.6	2.8	2.1	21.5	3.6	Actif
Liabilities	5.7	3.7	-1.6	4.0	2.9	3.2	4.8	3.5	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	11.37	8.45	9.29	10.41	9.21	5.45	6.30	5.56	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	15.84	11.15	11.15	13.08	11.54	6.23	6.55	5.38	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	4.74	6.94	5.24	4.50	4.22	3.59	3.79	3.37	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.682	0.645	0.649	0.655	0.669	0.667	0.470	0.472	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.644	1.557	1.578	1.642	1.662	1.658	1.478	1.536	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.223	1.208	1.208	1.276	1.297	1.300	1.152	1.219	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	6.0	0.4	-13.3	3.7	1.2	-3.5	0.2	3.5	Recettes d'exploitation
Profit margin	-1.4	0.2	-1.5	-2.4	-2.6	-3.2	-2.6	-2.8	Marge bénéficiaire

Chart C9. Operating revenues

Graphique C9. Recettes d'exploitation

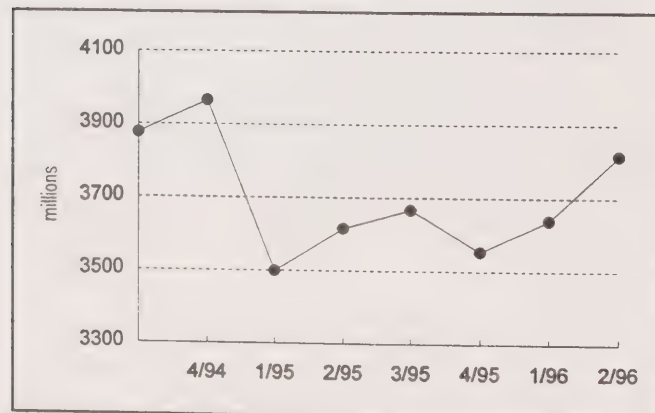
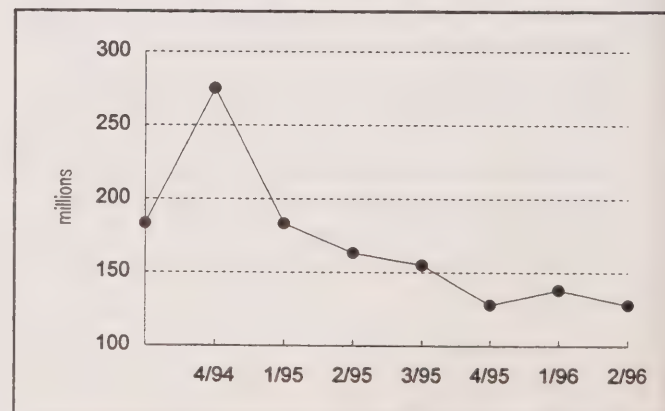


Chart C10. Operating profit

Graphique C10. Bénéfice d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table C3. Advertising agencies, financial statistics

Tableau C3. Agence de publicité, statistiques financières

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
Income Statement (s.a)				millions					État des résultats (dés.)
Operating revenues	618	627	681	622	692	746	778	750	Recettes d'exploitation
Operating expenses	610	624	676	619	701	739	763	725	Dépenses d'exploitation
Operating profit	8	3	5	3	-9	7	15	25	Bénéfice d'exploitation
Net profit	3	1	-1	0	-5	1	16	21	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	1,248	1,439	1,466	1,570	1,537	1,794	1,605	1,680	Actif
Liabilities	935	1,136	1,168	1,267	1,255	1,554	1,350	1,405	Passif
Equity	312	303	298	303	282	239	256	276	Avoir
Share capital	70	73	73	76	70	84	96	99	Capital-actions
Retained earnings	189	176	177	171	161	99	122	138	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	1.5	1.5	8.6	-8.7	11.3	7.8	4.3	-3.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	0.5	2.3	8.3	-8.4	13.2	5.4	3.2	-5.0	Dépenses d'exploitation
Assets	-4.4	15.3	1.9	7.1	-2.1	16.7	-10.5	4.7	Actif
Liabilities	-4.8	21.5	2.8	8.5	-0.9	23.8	-13.1	4.1	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.19	2.19	0.83	1.66	-1.63	1.91	11.27	13.86	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	4.24	0.98	-1.88	0.43	-7.11	2.44	25.19	30.04	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	1.35	0.45	0.73	0.47	-1.33	1.01	1.93	3.38	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.829	0.852	1.575	1.563	1.637	2.094	1.690	1.537	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.173	1.135	1.161	1.176	1.334	1.274	1.146	1.148	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.126	1.096	1.123	1.137	1.287	1.234	1.101	1.101	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-1.1	-0.4	7.1	-8.3	11.1	7.4	2.0	-4.9	Recettes d'exploitation
Profit margin	-4.8	-6.3	-6.0	-6.5	-8.2	-5.8	-4.4	-2.8	Marge bénéficiaire

Chart C11. Operating revenues

Graphique C11. Recettes d'exploitation

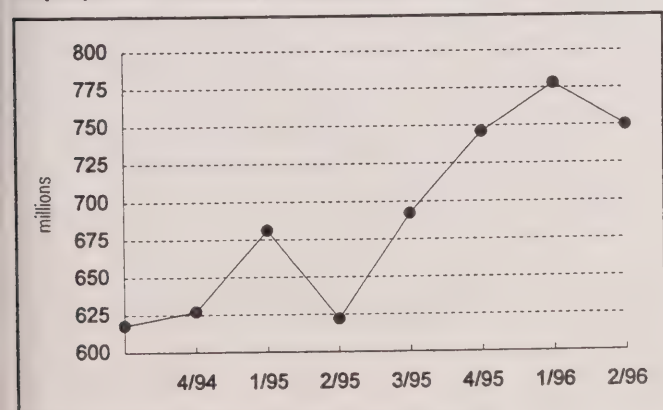


Chart C12. Operating profit

Graphique C12. Bénéfice d'exploitation

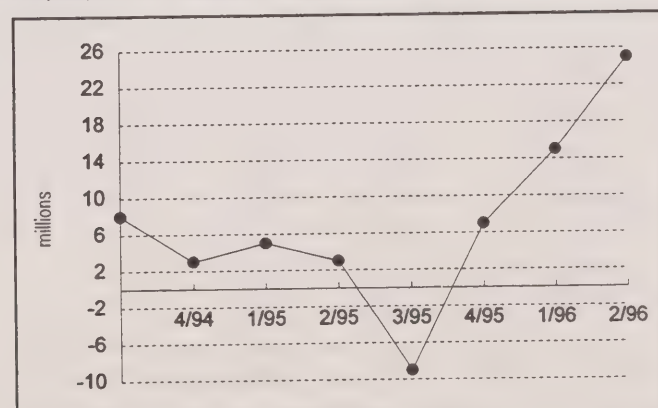


Table C4. Architects, engineers and other scientific services, financial statistics**Tableau C4. Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques, statistiques financières**

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,377	2,456	2,597	2,730	2,735	2,691	2,917	3,002	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,382	2,495	2,551	2,683	2,685	2,613	2,956	3,028	Dépenses d'exploitation
Operating profit	-5	-39	46	47	50	78	-39	-26	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-46	-226	-42	-39	-12	4	-143	-109	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	13,776	13,837	13,865	13,949	14,303	14,104	15,752	15,795	Actif
Liabilities	7,809	8,012	8,044	8,311	8,637	8,405	9,132	9,408	Passif
Equity	5,967	5,825	5,821	5,638	5,665	5,699	6,621	6,388	Avoir
Share capital	6,364	6,533	6,490	6,367	6,491	6,556	8,265	8,195	Capital-actions
Retained earnings	-742	-1,050	-1,004	-1,070	-1,666	-1,207	-2,004	-2,168	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-9.9	3.3	5.7	5.1	0.2	-1.6	8.4	2.9	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-10.5	4.7	2.2	5.2	0.1	-2.7	13.1	2.4	Dépenses d'exploitation
Assets	0.1	0.4	0.2	0.6	2.5	-1.4	11.7	0.3	Actif
Liabilities	2.0	2.6	0.4	3.3	3.9	-2.7	8.6	3.0	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	-0.17	-7.21	0.01	0.24	1.44	1.77	-3.24	-2.14	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-3.16	-15.52	-2.87	-2.77	-0.84	0.25	-8.62	-6.83	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	-0.20	-1.60	1.78	1.72	1.83	2.92	-1.33	-0.88	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.698	0.715	0.705	0.741	0.762	0.791	0.756	0.773	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.314	1.355	1.330	1.325	1.323	1.412	1.470	1.444	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.220	1.263	1.240	1.234	1.229	1.308	1.339	1.310	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-12.4	1.5	4.2	5.5	0.0	-2.0	6.1	1.6	Recettes d'exploitation
Profit margin	-6.3	-8.3	-5.0	-5.2	-5.0	-3.8	-7.7	-7.1	Marge bénéficiaire

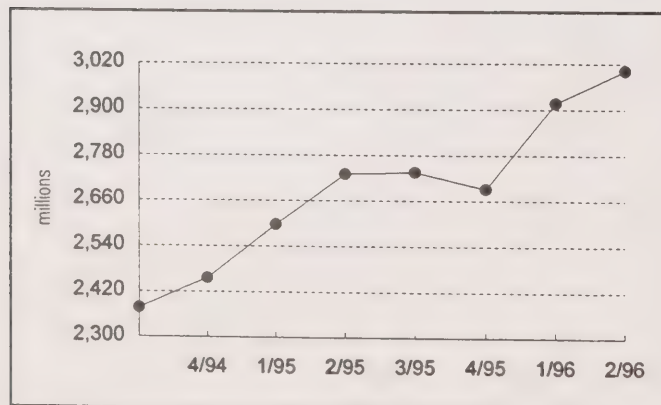
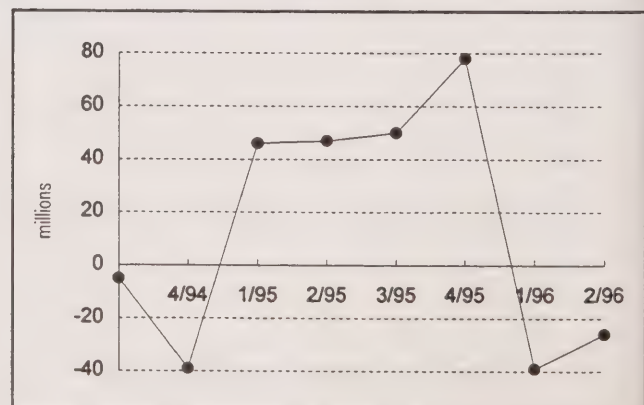
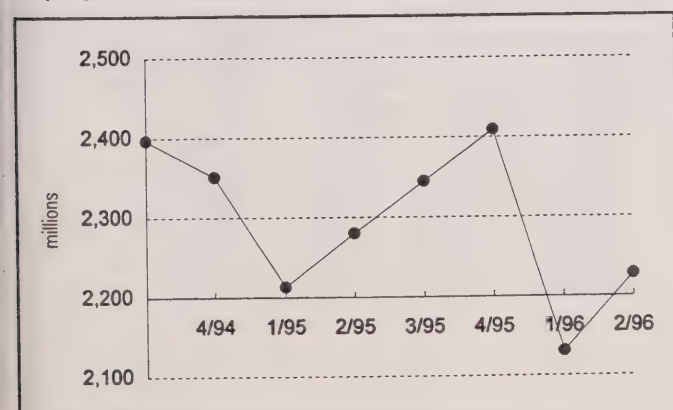
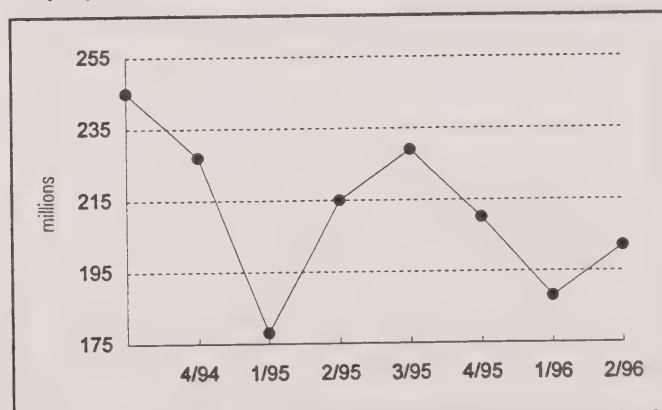
Chart C13. Operating revenues**Graphique C13. Recettes d'exploitation****Chart C14. Operating profit****Graphique C14. Bénéfice d'exploitation**

Table C5. Other professional business services, financial statistics**Tableau C5. Autres services professionnels aux entreprises, statistiques financières**

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,397	2,351	2,213	2,280	2,345	2,409	2,131	2,228	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,152	2,124	2,035	2,065	2,116	2,199	1,943	2,026	Dépenses d'exploitation
Operating profit	245	227	178	215	229	210	188	202	Bénéfice d'exploitation
Net profit	190	210	143	164	205	196	211	135	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	11,657	12,264	12,381	12,396	12,563	12,497	13,780	14,063	Actif
Liabilities	6,078	6,621	5,968	5,939	5,990	5,904	6,707	6,954	Passif
Equity	5,579	5,643	6,413	6,457	6,573	6,592	7,073	7,109	Avoir
Share capital	2,322	2,345	3,032	3,040	3,089	3,077	3,388	3,414	Capital-actions
Retained earnings	2,857	2,892	2,942	2,977	3,043	3,065	3,178	3,186	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	0.2	-1.9	-5.9	3.0	2.9	2.7	-11.5	4.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	0.2	-1.3	-4.2	1.5	2.5	3.9	-11.6	4.3	Dépenses d'exploitation
Assets	-0.6	5.2	1.0	0.1	1.3	-0.5	10.3	2.1	Actif
Liabilities	-2.0	8.9	-9.9	-0.5	0.9	-1.4	13.6	3.7	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	9.37	9.54	7.70	7.77	8.92	8.69	8.39	5.90	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	13.71	14.86	8.69	10.36	12.27	11.88	11.90	7.63	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	10.23	9.64	8.03	9.43	9.75	8.70	8.84	9.06	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.757	0.832	0.624	0.625	0.611	0.606	0.647	0.663	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.368	1.512	1.404	1.461	1.423	1.440	1.461	1.443	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.267	1.404	1.300	1.352	1.319	1.334	1.334	1.317	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-2.3	-3.7	-7.4	3.4	2.7	2.4	-13.8	3.2	Recettes d'exploitation
Profit margin	4.1	2.9	1.3	2.5	2.9	1.9	2.5	2.9	Marge bénéficiaire

Chart C15. Operating revenues**Graphique C15. Recettes d'exploitation****Chart C16. Operating profit****Graphique C16. Bénéfice d'exploitation**

Business Services, employment

No individual industry dominates employment in this group. In the second quarter of 1996, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for 18% of the group's total employment, followed by computer services with 15%, accounting and bookkeeping services with 12%, offices of lawyers and notaries with 11% and advertising agencies with 10%. Other business services accounted for the remainder of total employment. In this industrial group the proportion of part-time jobs was 16%. More importantly, self employment is approaching one third of the total, well above the economy average.

The steady growth of employment in this industrial group continued this quarter, as more than forty thousand jobs were added from the second quarter of 1995. Job creation in other services and advertising agencies lead the growth, while employment gains continued in computer services, but at their lowest rate in three years. Employment in architectural, engineering and other scientific and technical services also continued to grow. Employment grew in accounting and bookkeeping services as well, after last quarter's losses.

The growth in jobs compared to the second quarter of 1995, came almost in equal numbers from full-time and part-time jobs - about twenty thousand each. However, given the distribution of jobs, the rate of growth was much higher for part-time jobs, which continued to be very high and well above the economy average. Full-time job creation also exceeded the economy average rate of growth, as did self employment, which continued to increase markedly for the second straight quarter.

Services aux entreprises - emploi

Aucune branche ne domine au chapitre de l'emploi dans ce secteur. Au cours du deuxième trimestre de 1996, l'architecture, l'ingénierie et les autres services scientifiques et techniques représentaient 18 % de l'emploi total dans ce secteur, suivi des services informatiques, avec 15 %, des services de comptabilité avec 12 %, des cabinets d'avocats et les études de notaire avec 11 % et des agences de publicité avec 10 %. Le reste des emplois étaient répartis entre les autres services aux entreprises. Dans ce secteur d'activité, la proportion des emplois à temps partiel était de 16 %. Fait plus important, le travail autonome représente près du tiers du total, une proportion bien au-dessus de la moyenne de l'économie.

La croissance soutenue de l'emploi dans ce secteur se poursuit au cours du trimestre, puisque plus de 40 000 emplois s'ajoutent à ceux du deuxième trimestre de 1995. Ce sont les agences de publicité et les autres services qui mènent le bal au niveau de la création d'emploi, mais on remarque aussi des gains dans les services informatiques, quoiqu'au taux le plus faible des trois dernières années. L'emploi continue son expansion chez les architectes, les ingénieurs et les autres services scientifiques et techniques. Enfin, la situation s'améliore pour les services de comptabilité, même après la perte du trimestre dernier.

Comparativement au deuxième trimestre de 1995, l'expansion du nombre d'emplois se divise presque également entre l'emploi à temps plein et l'emploi à temps partiel, soit d'environ 20 000. Toutefois, à cause de la répartition des emplois, le taux de croissance est beaucoup plus marqué pour l'emploi à temps partiel, de sorte que celui-ci reste très élevé, et nettement au-dessus de la moyenne de l'économie. Le nombre de nouveaux emplois à temps plein dépasse lui aussi le taux de croissance moyen de l'économie. Il en va autant du travail autonome, qui continue de progresser de façon appréciable pour un deuxième trimestre consécutif.

Table C6. Business services, employment

Tableau C6. Services aux entreprises, emploi

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	thousands—milliers								
Employment									Emploi
Computer services	107	108	106	126	133	128	120	135	Services d'informatique
Accountants	102	112	120	107	101	95	105	110	Services de comptabilité
Advertising services	69	70	76	78	82	76	78	87	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	182	163	154	158	163	163	165	160	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	120	117	119	120	122	113	105	101	Avocats et notaires
Other services	268	278	275	267	279	310	321	303	Autres services
Total	849	847	849	855	879	885	894	897	Total
Full-time	734	727	723	732	758	746	744	752	Plein temps
Part-time	115	120	127	123	122	139	150	144	Temps partiel
Self employment	263	265	255	248	242	258	289	285	Travail autonome
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)	for same quarter last year - par rapport au même trimestre l'an dernier								Taux de variation (%)
Computer services	32.1	27.1	19.1	37.0	24.3	18.5	13.2	7.1	Services d'informatique
Accountants	13.3	17.9	23.7	11.5	-1.0	-15.2	-12.5	2.8	Services de comptabilité
Advertising services	-4.2	4.5	10.1	2.6	18.8	8.6	2.6	11.5	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	13.8	-2.4	4.8	-6.5	-10.4	0.0	7.1	1.3	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	14.3	-1.7	-9.2	-7.0	1.7	-3.4	-11.8	-15.8	Avocats et notaires
Other services	16.0	20.9	16.0	1.9	4.1	11.5	16.7	13.5	Autres services
Total	14.9	10.9	10.3	3.5	3.5	4.5	5.3	4.9	Total
Full-time	18.0	13.4	10.9	5.3	3.3	2.6	2.9	2.7	Plein temps
Part-time	-2.5	-2.4	7.6	-5.4	6.1	15.8	18.1	17.1	Temps partiel
Self employment	22.3	20.5	14.9	-2.0	-8.0	-2.6	13.3	14.9	Travail autonome
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Total	12.4	8.0	7.6	1.7	2.4	3.7	4.0	3.7	Total
Full-time	15.0	9.6	7.1	3.2	2.0	2.3	2.5	1.8	Plein temps
Part-time	-2.2	-1.4	9.0	-5.8	5.5	12.9	13.3	14.3	Temps partiel
Self employment	17.5	15.4	11.7	-2.4	-6.1	-5.6	7.3	8.7	Travail autonome

Chart C17. Full-time employment

Graphique C17. Emploi à temps plein

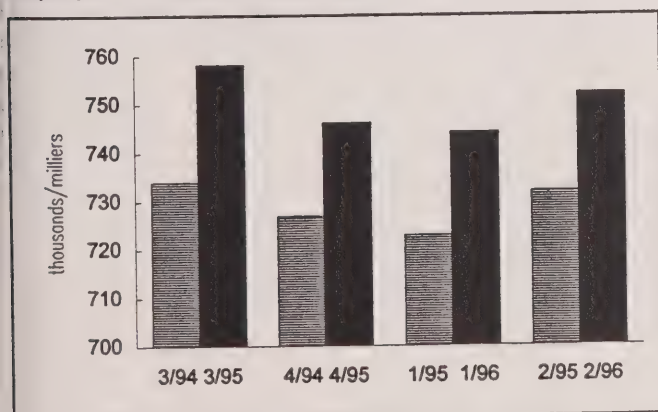
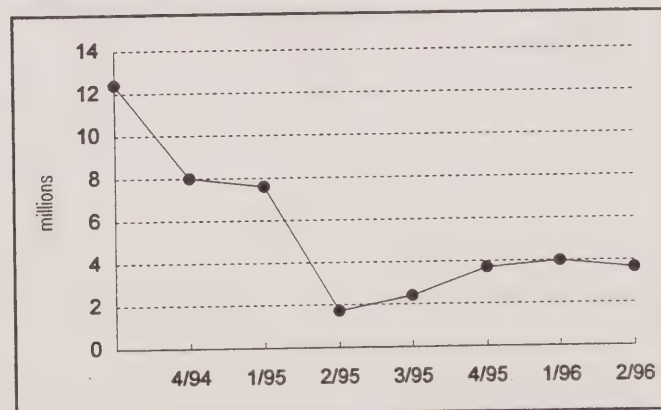


Chart C18. Comparative indicator, total

Graphique C18. Indicateur comparatif, total



Business Services, salaries

Salaried employees in computer services, in architectural, engineering and other scientific and technical services and in advertising services are the best paid employees in this industrial group. The salaries in all the other industries fall below the group's average. Other business services, the group's largest employer, trails the pack in terms of average annual earnings.*

Salaries in this industrial group increased for the fourth consecutive quarter. The rate of increase was the highest since the third quarter of 1994. The highest salary increases were enjoyed by salaried employees in offices of lawyers and notaries, followed by computer services, architectural, engineering and other scientific and technical services, as well as accounting and bookkeeping services. Only salaried employees in advertising agencies saw their salaries decline for the second straight quarter, albeit marginally. For the fourth quarter in a row, the rate of salary increases for the group as a whole continued to surpass that of the economy average.

Salary increases were such that, with the exception of advertising agencies, the purchasing power of salaried employees in all individual industries improved, even after adjusting for the increase in the cost of living with the CPI. This pattern has held for the previous three quarters for the industrial group.

* The figures for other business services refer to average annual earnings of all employees - not only salaried. The reason for this is that the majority of employees in this industry are not salaried.

Services aux entreprises - rémunération

Ce sont les salariés des services informatiques, des services d'architecture et d'ingénierie et des autres services techniques et scientifiques et des agences de publicité qui sont les mieux rémunérés dans ce secteur d'activité. Pour toutes les autres branches d'activité, la rémunération se situe en-dessous de la moyenne du secteur. Enfin, c'est dans la branche des autres services aux entreprises, qui est le principal employeur du secteur, que la rémunération annuelle moyenne est la plus basse.*

La situation salariale s'améliore pour un quatrième trimestre d'affilée dans ce secteur. Il s'agit du taux de croissance le plus fort depuis le troisième trimestre de 1994. Ce sont les employés des cabinets d'avocats et des études de notaire qui profitent des gains les plus intéressants, suivis du personnel des services informatiques, des bureaux d'architectes et d'ingénieurs et des autres services scientifiques et techniques, les services de comptabilité fermant la marche. Seuls les employés des agences de publicité voient leurs salaires baisser pour un deuxième trimestre de suite, même si le recul est marginal. Enfin, le taux des hausses salariales du secteur dans son ensemble dépasse encore la moyenne de l'économie pour un quatrième trimestre d'affilée.

La situation salariale se redresse au point où, à l'exception des agences de publicité, tous les employés du secteur profitent d'un meilleur pouvoir d'achat, même après correction de la hausse du coût de la vie au moyen de l'IPC. Cette tendance se maintient depuis les trois derniers trimestres dans le secteur.

* Il s'agit des gains annuels moyens de tous les salariés, et non pas seulement des employés. En effet, la majorité des salariés de cette branche d'activité ne sont pas des employés.

Table C7. Business services, salaries

Tableau C7. Services aux entreprises, rémunération

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	dollars per year - dollars par année								
Salaried employees									Emploi
Computer services	46,097	46,772	47,880	46,660	46,685	45,790	46,853	49,177	Services d'informatique
Accountants	35,589	34,901	33,485	34,365	35,831	36,189	36,121	37,613	Services de comptabilité
Advertising services	40,077	42,953	41,173	41,523	40,963	42,226	42,045	42,002	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	45,830	45,775	46,156	46,887	47,014	47,363	47,860	49,864	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	35,662	35,480	35,921	34,530	34,536	34,960	37,102	39,952	Avocats et notaires
Other services*	26,091	26,767	26,940	26,488	26,225	26,773	26,596	28,072	Autres services*
Total	39,470	40,251	40,373	40,184	40,900	40,987	41,271	42,243	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	2.5	1.5	2.4	-2.5	0.1	-1.9	2.3	5.0	Services d'informatique
Accountants	5.3	-1.9	-4.1	2.6	4.3	1.0	-0.2	4.1	Services de comptabilité
Advertising services	14.8	7.2	-4.1	0.9	-1.3	3.1	-0.4	-0.1	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	2.5	-0.1	0.8	1.6	0.3	0.7	1.0	4.2	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	2.0	-0.5	1.2	-3.9	0.0	1.2	6.1	7.7	Avocats et notaires
Other services	2.5	2.6	0.6	-1.7	-1.0	2.1	-0.7	5.5	Autres services
Total	3.6	2.0	0.3	-0.5	1.8	0.2	0.7	2.4	Total
Rates of change (%)									Taux de variation
CPI-adjusted									ajusté selon l'IPC
Computer services	2.0	1.2	1.3	-3.3	-0.2	-1.9	1.9	4.2	Services d'informatique
Accountants	4.7	-2.2	-5.1	1.9	4.0	1.0	-0.6	3.4	Services de comptabilité
Advertising services	14.2	6.9	-5.2	0.1	-1.6	3.1	-0.9	-0.8	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	2.0	-0.4	-0.2	0.8	0.0	0.7	0.6	3.4	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	1.4	-0.8	0.2	-4.6	-0.2	1.2	5.7	6.9	Avocats et notaires
Other services*	1.9	2.3	-0.4	-2.4	-1.2	2.1	-1.1	4.8	Autres services*
Total	3.0	1.7	-0.8	-1.2	1.6	0.2	0.2	1.6	Total
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Total	2.9	1.4	-0.2	-0.4	0.4	0.6	0.5	0.6	Total

Chart C19. Rate of change, CPI-adjusted, total

Graphique C19. Taux de variation, ajusté selon l'IPC, total

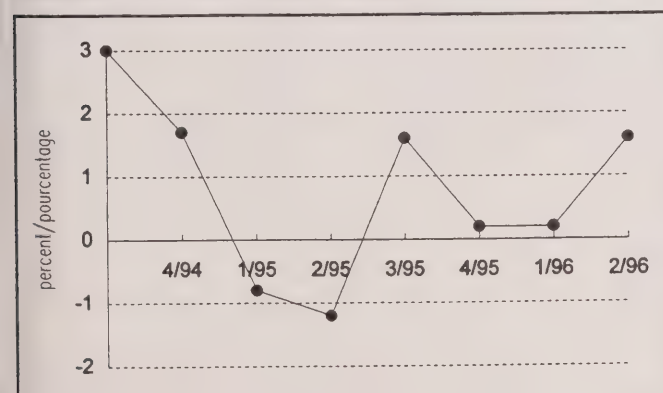
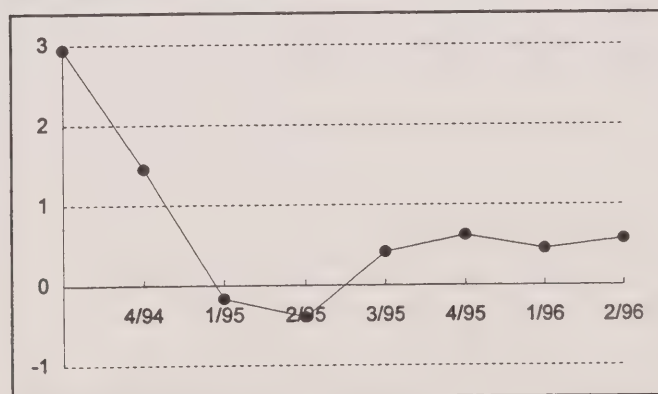


Chart C20. Comparative indicator

Graphique C20. Indicateur comparatif



* For all employees

* Pour tous les travailleurs

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Business Services, GDP

Most of the group's GDP originates in professional business services, which includes, for GDP calculations, architectural, engineering and other scientific and technical services, accounting and bookkeeping services and offices of lawyers and notaries. Almost one-third originates in other business services and almost one-quarter in computer services. The value-added by advertising services is quite disproportionate to the industry's share in the group's revenues (about 4%). This is so because this industry is less labour intensive than the other service industries in the group.



Output in this industrial group continued to grow for yet another quarter. However, its rate of growth was noticeably lower compared to the experience of the last few years. This reduced growth rate was due to the decline in the output of professional services, the largest industrial component of the group. The output of the computer services industry increased at a rate higher than in the last several quarters. GDP for advertising services, as well as for other business services, also increased.

As a result, the rate of growth of output for the group as a whole was only marginally better than the economy average, while for professional services it lagged significantly behind this quarter. However, the output of the other individual industries continued to outpace the economy average rate of growth by a wide margin.

Services aux entreprises - PIB

La plus grande partie du PIB de ce secteur d'activité provient des services professionnels aux entreprises, lesquels comprennent, aux fins du calcul du PIB, l'architecture, l'ingénierie et d'autres services scientifiques et techniques, les services de comptabilité et de tenue de livres, et les cabinets d'avocats et de notaires. Près d'un tiers du PIB provient des autres services aux entreprises, et près d'un quart des services informatiques. La valeur ajoutée par les services de publicité est assez disproportionnée par rapport à la contribution de cette branche aux recettes du secteur (environ 4 %). Ceci est dû au fait que la densité de main-d'œuvre dans cette branche est plus faible que dans les autres branches de ce secteur d'activité.

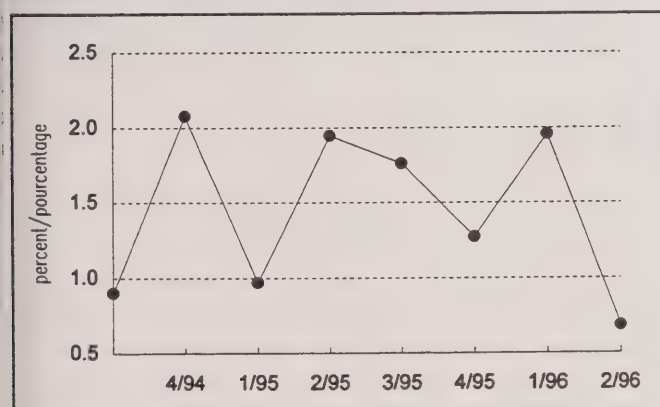
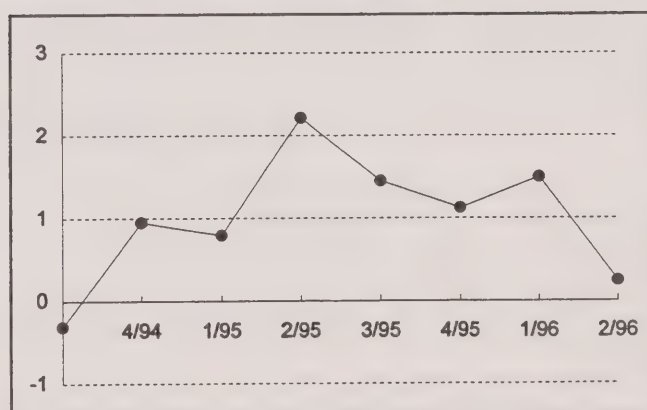


La production du groupe poursuit son expansion ce trimestre encore. Toutefois, le taux de croissance est nettement plus faible que celui relevé ces quelques dernières années. Le ralentissement du taux de croissance provient du recul de la production dans les services professionnels, qui occupe la plus grande place dans le groupe. La production des services informatiques s'accroît à une cadence plus rapide qu'au cours des derniers trimestres. Enfin, le PIB des agences de publicité et des autres services aux entreprises se relève également.

Pour toutes ces raisons, le taux de croissance de la production du secteur ne dépasse la moyenne nationale que légèrement, sauf pour les services professionnels où il traîne sensiblement de l'arrière au cours du trimestre. Malgré cela, la production des autres branches reste dans une large mesure au-dessus du taux de croissance moyen de l'économie.

Table C8. Business services, GDP at factor cost, 1986 dollars**Tableau C8. Services aux entreprises, PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986**

	1994		1995				1996		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Salaried employees									Emploi
Computer services	5,534	5,626	5,765	5,893	6,048	6,218	6,350	6,548	Services d'informatique
Advertising services	899	925	943	989	1,034	1,058	1,088	1,106	Services de publicité
Professional services	9,650	9,717	9,612	9,810	9,973	10,034	10,199	10,046	Services professionnels
Other services	7,750	8,061	8,246	8,351	8,430	8,499	8,677	8,793	Autres services
Total	23,834	24,329	24,565	25,043	25,484	25,808	26,313	26,493	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	0.7	1.7	2.5	2.2	2.6	2.8	2.1	3.1	Services d'informatique
Advertising services	-0.8	2.9	1.9	4.9	4.6	2.3	2.8	1.7	Services de publicité
Professional services	0.0	0.7	-1.1	2.1	1.7	0.6	1.6	-1.5	Services professionnels
Other services	2.3	4.0	2.3	1.3	0.9	0.8	2.1	1.3	Autres services
Total	0.9	2.1	1.0	1.9	1.8	1.3	2.0	0.7	Total
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Computer services	-0.5	0.5	2.3	2.5	2.3	2.7	1.7	2.7	Services d'informatique
Advertising services	-2.0	1.8	1.8	5.1	4.2	2.2	2.4	1.2	Services de publicité
Professional services	-1.2	-0.4	-1.3	2.3	1.4	0.5	1.2	-1.9	Services professionnels
Other services	1.1	2.9	2.1	1.5	0.6	0.7	1.6	0.9	Autres services
Total	-0.3	0.9	0.8	2.2	1.5	1.1	1.5	0.2	Total

Chart C21. Rates of change, total**Graphique C21. Taux de variation, total****Chart C22. Comparative indicator, total****Graphique C22. Indicateur comparatif, total**



Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande

TELEPHONE / TÉLÉPHONE

(613) 951-3177

FACSIMILE / TÉLÉCOPIEUR

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Feature Article

Étude spéciale

THE TEMPORARY HELP SERVICE INDUSTRY: ITS ROLE, STRUCTURE AND GROWTH

by Daood Hamdani¹

1. Introduction

Temporary help is an integral part of the workforce strategy of many businesses. It plays the same role in human resource management as just-in-time (JIT) technology does in inventory management. Temporary help workers account for a sizeable portion of total employment in the economy. They may be on the payroll of the organization where they work or they may be employees of the personnel supplier industry, placed in the organization for short-term assignments under contract.

This paper studies the role, structure and growth of the personnel supplier industry. Specifically, it examines the major products and markets, and the degree of concentration and specialization in the industry. It analyzes growth in terms of business demographics, highlighting the impact of firm size and vintage on growth.

The data used in the paper are taken from the annual Survey of Employment Agencies and Personnel Suppliers and are being published for the first time. Substantial revisions to the questionnaire and the adoption of more precise definitions in the 1993 survey improved the quality of the data and allowed for the gathering of information not previously collected. This information, supplemented with data

LE SECTEUR DES SERVICES D'AIDE TEMPORAIRE: RÔLE, STRUCTURE ET CROISSANCE

par Daood Hamdani¹

1. Introduction

Le travail temporaire fait partie intégrante de la stratégie de nombreuses entreprises en matière de main-d'œuvre. Son importance dans la gestion des ressources humaines se compare à celle de la technologie du juste-à-temps dans la gestion des stocks. Les travailleurs temporaires représentent une proportion appréciable de l'ensemble des effectifs dans l'économie. Ces travailleurs peuvent être inscrits sur la liste d'employés de l'organisation pour laquelle ils travaillent ou être employés du service de location de personnel qui les placent dans une organisation pour des affectations de courte durée, dans le cadre de contrats.

Dans le présent document, nous examinons le rôle, la structure et la croissance des services de location de personnel, et plus particulièrement les principaux produits et marchés de ce secteur, ainsi que son degré de concentration et de spécialisation. La croissance du secteur est évaluée en regard des caractéristiques démographiques des entreprises qui le composent, notamment l'impact de la taille et de la longévité des entreprises sur la croissance.

Les données présentées, tirées de l'Enquête annuelle sur les bureaux de placement et les services de location de personnel, sont publiées pour la première fois. Les modifications substantielles apportées au questionnaire de l'enquête et l'adoption de définitions plus précises durant l'enquête de 1993 ont permis d'améliorer la qualité des données et de recueillir de l'information qui n'avait jamais été compilée. Cette in-

¹ Thanks are due to Stephen Jones, past president, and Evelyn Ledsham, of the Federation of Temporary Help Services for their extensive comments on and help in the revision of the questionnaire used for the Survey of Employment Agencies and Personnel Suppliers. Earlier drafts of this paper benefited from comments by Fred Gault, Jacob Ryten and George Sciadas; Abdulkadir Musa and Michèle LeBel provided excellent research assistance; Gaston Mongeon helped with data editing; and Anne Beaton helped to explore the 1991 census data.

¹ Nous aimerions remercier Stephen Jones, président sortant, et Evelyn Ledsham, de la Fédération des entreprises d'aide temporaire pour leurs précieux commentaires et leur aide durant la révision du questionnaire qui a servi à l'Enquête sur les bureaux de placement et les services de location de personnel. Nous voulons remercier également Fred Gault, Jacob Ryten et George Sciadas qui ont commenté les versions antérieures du présent document; Abdulkadir Musa et Michèle LeBel pour leur excellent travail comme adjoints de recherche; Gaston Mongeon qui a collaboré à la vérification des données et Anne Beaton qui a participé à l'analyse des données du Recensement de 1991.

from other sources within Statistics Canada, forms the basis of analysis.

II. The Industry

General Description

Firms in the personnel supplier industry, Standard Industrial Classification code 7712 (commonly known as the temporary help service industry), place their own employees in other industries on temporary assignments. They are quite distinct from employment agencies, which are involved in permanent placement by bringing job seekers and potential employers together and charging a fee for their services. Temporary help agencies are employers of record and deduct personal income tax, Canada Pension Plan/Quebec Pension Plan contributions and so on for their employees.²

A business in need of temporary help weighs the costs and benefits of hiring such help through its own recruitment against those of contracting with a temporary help agency. From the point of view of the employee, the temporary help agency offers flexibility in work schedules, as well as the possibility of a fairly steady stream of assignments if so desired.

The Special Nature of the Product

Temporary help is a high-contact service provided on-site at the clients' premises. It differs from many other high-contact services in two important respects. First, the contact extends over a long period of time, usually weeks or months, whereas a visit to a physician's office or a beauty salon, which also involves interpersonal contact, lasts only minutes or hours. Second, many individuals — regular employees of the client and temporary workers supplied by agencies — interact in the provision of the service. In situations where there is a high level of interaction, the client judges the quality of the service on the basis not only of its technical merit but also of the interpersonal skills demonstrated. Indeed, all other things being equal,

formation, complétée de données obtenues d'autres sources au sein de Statistique Canada, forme la base de l'analyse présentée ici.

II. Profil de l'industrie

Description générale

Les entreprises du secteur des services de location de personnel (code 7712 de la Classification type des industries) — communément appelé secteur des services d'aide temporaire — placent leurs propres employés dans d'autres industries pour des affectations temporaires. Ces entreprises diffèrent sensiblement des agences de placement qui s'occupent de placement permanent et qui, pour ce faire, perçoivent des frais pour mettre en contact des personnes à la recherche d'emplois et des employeurs potentiels. Pour leur part, les agences de placement temporaire sont des employeurs officiels qui, à ce titre, font les déductions nécessaires aux postes de l'impôt sur le revenu des particuliers, des cotisations au Régime de pensions du Canada/Régime de rentes du Québec, etc. pour leurs employés².

L'entreprise qui a besoin d'employés temporaires évalue les coûts et les avantages associés à l'embauche de tels employés par l'entremise de ses propres services de recrutement et elle les compare aux coûts et avantages liés à la passation de contrats avec une agence de placement temporaire. Pour l'employé, ce type d'agences offre davantage de souplesse en termes d'horaires de travail, ainsi que la possibilité d'une succession assez régulière d'affectations si la personne le désire.

Nature particulière du produit offert

Le travail temporaire est un service à fort contact qui est offert dans les locaux mêmes du client. Il diffère de nombreux autres services à fort contact, sous deux aspects principaux. Premièrement, le contact s'échelonne sur une longue période de temps, habituellement des semaines ou des mois, alors qu'une visite chez le médecin ou la coiffeuse — qui se caractérise également par des contacts interpersonnels — ne dure que quelques minutes ou quelques heures. Deuxièmement, un grand nombre de personnes, en l'occurrence les employés réguliers du client et les travailleurs temporaires fournis par l'agence, doivent collaborer pour la prestation d'un service. Dans les situations qui exigent un haut niveau d'interaction, le

² See both *Federation of Temporary Help Services citations in the References.*

² Voir les deux citations de la *Fédération des entreprises d'aide temporaire dans les références.*

the interpersonal skills of an on-site service provider may become the deciding factor in the winning of repeat business contracts.

Industry Size

The extent of temporary help is significant. In 1991, there were 514,000 workers in temporary jobs³ or 5% of the total employment figure. However, data suggest that only a fraction of these workers were placed by the temporary help service industry. Revenue rather than employment offers a more accurate measure of the industry. It encompasses employment as well as the number of assignments per employee and the type of service provided. In 1993, business, governments and, to a very small degree, individuals paid \$1.4 billion to purchase services from temporary help agencies — an amount equal to that of the shipments of turbines and power transmission equipment and more than that of the shipments of agricultural equipment. The industry earned more in revenue than such higher-profile industries as commercial spectator sports and motion picture and video distribution.

There were 1,191 temporary help agencies in Canada in 1993, and most were located in the larger provinces of Ontario, Quebec, British Columbia and Alberta. Firms in this business tend to be small. More than half of them (635) earned less than \$250,000 in revenue.⁴

III. The Industry's Role

The role of temporary help services in the labour market is similar to that of JIT technology in inventory management: workers arrive at the site when there is work to be done and leave when the task is completed. Temporary help serves the same function as bridge financing in financial markets, by facilitating the smooth functioning of firms when they face unanticipated changes or seasonal fluctuations in

client judge de la qualité du service, non seulement en regard de son mérite technique mais également en fonction de l'entregent manifesté par les travailleurs. En fait, toutes choses étant égales par ailleurs, les habiletés en communications interpersonnelles d'un fournisseur de services peut devenir le facteur déterminant dans l'obtention future de contrats.

Taille de l'industrie

Le secteur des services d'aide temporaire n'est pas négligeable. En 1991, 514 000 travailleurs occupaient un emploi temporaire³, ce nombre représentant alors 5 % de l'ensemble des effectifs occupés. Les données semblent toutefois indiquer qu'une fraction seulement de ces travailleurs ont été placés par des services d'aide temporaire. Les recettes réalisées fournissent une mesure plus précise de l'industrie, car elles englobent non seulement les emplois, mais également le nombre d'affectations par employé et le type de service offert. En 1993, les entreprises, les administrations publiques et, dans une très faible proportion, des particuliers ont déboursé 1,4 milliard de dollars pour acheter des services auprès d'agences de placement temporaire — soit un montant égal à la valeur des livraisons de turbines et de matériel de transmission et supérieur au montant des livraisons d'équipement agricole. Ce secteur a réalisé des recettes supérieures à celles d'autres industries plus en vue comme celle des sports-spectacles et de la distribution de films et de vidéos.

En 1993, il y avait 1 191 agences de placement temporaire au Canada, pour la plupart situées dans les grandes provinces de l'Ontario, du Québec, de la Colombie-Britannique et de l'Alberta. Les entreprises dans ce secteur ont tendance à être petites; plus de la moitié d'entre elles (635) ont réalisé des gains inférieurs à 250 000 \$⁴.

III. Rôle de l'industrie

Le rôle des services d'aide temporaire sur le marché du travail se compare à celui de la technologie du juste-à-temps dans la gestion des stocks: les travailleurs se présentent dans les locaux du client pour effectuer un travail précis et ils quittent lorsque la tâche est terminée. La fonction du travailleur temporaire peut également se comparer à celle du financement provisoire sur les marchés financiers: ces travailleurs facilitent le bon

³ See Siroonian (1993), Table 6.

⁴ Statistics Canada, unpublished data from Services, Science and Technology Division.

³ Voir Siroonian (1993), tableau 6.

⁴ Statistique Canada, données inédites obtenues de la Division des services, des sciences et de la technologie.

demand, or need to wait for definite trends to emerge before committing long-term resources.

Firms facing unanticipated changes in the demand for their products or services respond to market uncertainty by adjusting their inventory levels or changing the quantities of labour and capital. Only goods-producing firms can make use of inventory adjustment, however, as services cannot be stored. Since they are labour-intensive, service-producing firms have to rely on adjustments to their human resources and must be prepared to hire and lay off workers as demand dictates. In addition to incurring the costs associated with screening and staffing, firms that make frequent workforce adjustments find hiring especially difficult because of job seekers' uncertainty about job security.

Service-producing firms, as well as those goods-producing firms that choose to rely less on adjusting inventory levels because of the costs of stockpiling, therefore have to absorb changes by modifying the quantities of their factors of production. They have three options with respect to the labour force. First, firms can alter the number of hours worked, by hiring more people when the demand rises and laying them off during slack periods, by adjusting the length of the workday or by using overtime and undertime. However, frequent workforce adjustments can result in difficulties in hiring when the need arises, especially for knowledge-intensive industries, can tarnish a company's image as a corporate citizen and may even result in lower productivity and quality. Second, to avoid workforce adjustments, firms can subcontract work, although, from a managerial point of view, this means less control over quality and even over delivery schedules. Third, firms may make use of temporary workers.

fonctionnement des entreprises qui font face à des changements imprévus ou à des fluctuations saisonnières de la demande ou qui, avant d'engager des ressources à long terme, désirent attendre pour voir si la tendance qui se dessine se concrétisera.

Les entreprises qui font face à un changement imprévu dans la demande de leurs produits ou services s'adaptent à l'incertitude du marché par une régularisation de leurs stocks ou la modification de leurs effectifs et de leur capital. Cette possibilité de régularisation des stocks ne s'offre toutefois qu'aux entreprises productrices de biens, puisqu'il est impossible de stocker des services. Comme les entreprises de services sont à forte concentration de main-d'oeuvre, elles doivent compter sur le réaménagement de leurs ressources humaines et être prêtes à procéder à l'embauche ou à la mise à pied de travailleurs, suivant la demande. En plus d'avoir à assumer les coûts de la sélection et de la dotation, les entreprises qui doivent procéder souvent à un réaménagement de leur main-d'oeuvre éprouvent de la difficulté à recruter du personnel, car les chercheurs d'emploi ont des doutes au sujet de la sécurité d'emploi.

Les entreprises de services, de même que les entreprises productrices de biens qui choisissent de dépendre moins de la régularisation des stocks en raison des coûts associés à l'accumulation de stocks, doivent donc modifier leurs facteurs de production pour s'adapter. Trois options s'offrent à elles en ce qui a trait à la main-d'oeuvre. Première possibilité, les entreprises peuvent modifier le nombre d'heures de travail, en embauchant davantage de personnel lorsque la demande augmente et en procédant à des mises à pied durant les périodes creuses, en modifiant la durée de la journée de travail ou encore en ayant recours aux heures supplémentaires ou à un horaire réduit. Cependant, les réaménagements fréquents des effectifs risquent d'occasionner des problèmes d'embauche au moment il y aura augmentation de la demande — en particulier dans les industries de matière grise — et de ternir l'image de l'entreprise quant à sa présence sociale; ils peuvent même entraîner une baisse de productivité et de qualité. Autre possibilité pour éviter le réaménagement des effectifs, l'entreprise peut avoir recours à la sous-traitance bien que, du point de vue de la gestion, cette option signifie un contrôle moindre sur la qualité et même sur les calendriers de livraison. Enfin, l'entreprise peut faire appel à des travailleurs temporaires.

IV. The Industry's Structure

Products

The temporary help service industry offers a wide range of products, ranging from general labour to highly specialized professional skills. Data on 283 firms whose total revenue made up 88% of the industry total in 1993 show that administrative and clerical help was by far the largest service (see Table 1). Its size partly reflects the fact that this service was broadly defined and included a wide range of activities. As many as 179 firms out of the total of 283 reported revenue from this service. Professionals as a group, comprising health-care, legal and accounting services and architectural and engineering services, formed the third-largest category, contributing 16.3% of the industry revenue, after administrative and clerical services and general labour. The sizeable share of professional services is noteworthy in view of the general impression of the industry as an employer of unskilled labour. Drivers and equipment operators followed closely behind with 13.5% of industry revenue.

IV. Structure de l'industrie

Produits

Le secteur des services d'aide temporaire offre un vaste éventail de produits, qui vont de la main-d'oeuvre non qualifiée aux professionnels hautement spécialisés. Les données sur les 283 entreprises dont les recettes totales représentaient 88 % du total de l'industrie en 1993 montrent que le personnel administratif et de bureau forme, et de loin, le service le plus en demande (voir tableau 1). Sa taille s'explique en partie du fait que ce service a été largement défini et qu'il inclut un vaste éventail d'activités. Jusqu'à 179 des 283 entreprises interrogées ont déclaré des recettes provenant de la prestation de ce service. Le groupe des professionnels, qui réunit les services de soins de santé, de droit et de comptabilité, ainsi que d'architecture et de génie, formait la troisième catégorie en importance en 1993, avec 16,3 % des recettes de l'industrie, après les services administratifs et de bureau et la main-d'oeuvre non spécialisée. Il convient de souligner cette proportion appréciable que représentent les services professionnels, étant donné que l'on a généralement l'impression que cette industrie est un employeur de main-d'oeuvre non qualifiée. Les conducteurs et opérateurs d'équipement suivaient de près derrière, avec 13,5 % des recettes de l'industrie.

Table 1: Temporary Help Service Industry, Revenue by Product (Type of Labour), 1993

Tableau 1: Secteur des services d'aide temporaire, selon les recettes par produit (type de main-d'oeuvre), 1993

	Number of firms reporting this activity	Revenue (\$millions)	Revenue (%) distribution
	Nombre d'entreprises déclarant cette activité	Recettes (millions \$)	Recettes distribution (en %)
Administrative and clerical – Personnel administratif et de bureau	179	382.8	37.9
Labour/general – Main d'oeuvre non spécialisée	119	187.4	18.6
Labour/construction – Travailleur de la construction	47	47.1	4.7
Informatics and EDP – Informatique	50	33.1	3.3
Health-care givers – Dispensateurs de soins de santé	27	55.8	5.5
Professionals (excl. health) – Professionnels (excluant santé)	67	108.6	10.8
Drivers and equipment operators – Conducteurs et opérateurs d'équipement	67	136.1	13.5
Other (incl. executives) – Autre (incluant gestionnaires)	90	58.9	5.8
Total		1,009.8	100.0

Notes: 1) This table is based on data from a panel of 283 surveyed firms – Ce tableau est basé sur les données obtenues d'un groupe de 283 entreprises interrogées.

2) Only service revenue is included here; operating revenue from other sources and non-operating revenue are excluded – Seules les recettes générées par les services sont incluses ici; les recettes d'exploitation provenant d'autres sources et les recettes hors exploitations sont exclues.

3) The number of firms cannot be added because of multiple responses – La somme du nombre d'entreprises ne correspond pas au nombre total, à cause de la possibilité de réponses multiples.

Specialization

The industry is characterized by a large number of single-product firms and a high degree of specialization. Out of the 283 firms responding to the survey, 128 (44.9%) reported specializing in only one product. The highest incidence of single-product firms, defined as single-product firms as a percentage of all firms providing that service, was observed in the provision of services related to health-care givers. Of the 27 firms reporting revenue from this activity, 12 noted that they provided only health-care professionals and workers. The provision of drivers and equipment operators and of construction labour represents the other types of services in which firms had niches or captive markets. Single-product firms tended to be small, with an average revenue per firm ranging between \$1 million and \$2 million.

The degree of specialization can be further observed by an examination of the revenue earned from firms' main activity. Table 2 is designed to show how much revenue firms derived from their main line of activity and how much from the other products that they provided. For the purposes of this table, a firm's specialty was the product or service from which it derived 50% or more of its revenue. Reading the entries in the table diagonally reveals the degree of specialization. Skilled and professional services were characterized by a high degree of specialization. Those in general labour and administrative and clerical services were less specialized in comparison with professionals and workers with construction skills.

There is a measure of complementarity in the provision of services. Temporary help agencies make use of the synergy of their internal competencies and also provide the services that are complementary to their main line of activity. This strategy makes sense because clients for their main service and related services are likely to be the same. For example, a medical secretary complements a physician's services, as a legal secretary does the services of a lawyer. In other words, one service often accompanies the other. Table 2 shows that administrative and clerical services, which included specialized secretarial services, were the second-largest source of revenue for temporary

Spécialisation

Le secteur se caractérise par un grand nombre d'entreprises à produits uniques et un haut niveau de spécialisation. Parmi les 283 entreprises interrogées, 128 (44,9 %) ont indiqué être spécialisées dans un seul produit. C'est dans le secteur des soins de santé que la fréquence la plus élevée d'entreprises à produits uniques a été observée, cette fréquence étant définie comme le nombre d'entreprises à produits uniques en pourcentage de l'ensemble des entreprises offrant ce service. Des 27 entreprises déclarant des recettes provenant de cette activité, 12 ont indiqué offrir uniquement des professionnels et des travailleurs de la santé. Les conducteurs et opérateurs d'équipement, ainsi que les travailleurs de la construction, représentent les autres types de services pour lesquelles les entreprises possèdent des créneaux ou des marchés captifs. Les entreprises à produits uniques ont tendance à être petites, les recettes moyennes par entreprise variant entre un et deux millions de dollars.

L'examen des recettes provenant du principal secteur d'activité de l'entreprise donne une idée encore plus précise du degré de spécialisation. Le tableau 2 indique quelle part des recettes de l'entreprise provient de son secteur d'activité principal et quelle part est imputable aux autres produits offerts. Aux fins de ce tableau, le secteur d'activité principal s'entend du produit ou du service duquel l'entreprise tire 50 % ou plus de son revenu. La lecture en diagonale des chiffres dans ce tableau indique le degré de spécialisation. On remarque que les services qualifiés et professionnels se caractérisent par un haut degré de spécialisation, alors que les services de main-d'oeuvre non qualifiée et les services administratifs et de bureau sont moins spécialisés que les professionnels et les travailleurs de la construction.

On remarque également un élément de complémentarité dans le type de services offerts. Les agences de placement temporaire tirent profit de la synergie qui existe entre leurs compétences internes et offrent des services complémentaires à leur champ d'activité principal. Une telle stratégie est judicieuse, car il est probable que les clients qui utilisent le service principal et ceux ayant recours aux services connexes sont les mêmes. À titre d'exemple, une secrétaire médicale vient compléter les services du médecin et il en va de même d'une secrétaire juridique et d'un avocat. En d'autres mots, un service accompagne souvent l'autre. Le tableau 2 montre que les services administratifs et de bureau, qui incluent les services spécialisés de secrétariat, étaient en 1993 la deuxième source de

Table 2: Specialization and Diversification in the Temporary Help Service Industry (Firms deriving 50% or more of their revenue from their main activity)

Tableau 2: Spécialisation et diversification du secteur d'aide temporaire, 1993 (entreprises tirant 50 % de leur revenu de leur secteur d'activité principale)

Service category	Total revenue (\$000)	Administrative and clerical	Labour general	Labour construction	Informatics and EDP	Health-care givers	Professionals (excl. health)	Drivers and equipment operators	Other
Genre de services	Recettes totales (\$000)	Administratif et bureau	Main-d'oeuvre non-spécialisée	Travailleur de la construction	Informatique	Soins de santé	Professionnels (excluant santé)	Conducteurs et opérateurs	Autre (incluant cadres)
<i>(percentage - pourcentage)</i>									
Administrative and Clerk — Personnel administratif et bureau	412,766	79.81	8.54	1.28	2.42	5.76	0.57	0.43	1.18
Labour (General) — Main-d'oeuvre non-spécialisée	168,395	18.07	72.52	1.44	1.33	0.27	0.53	3.80	2.04
Labour (Construction) — Travailleur de la construction	32,530	0.69	1.71	95.38	0.16	0.00	0.00	0.00	2.05
Informatics and EDP — Informatique	28,584	18.22	2.43	0.00	78.51	0.38	0.12	0.00	0.34
Health Care Givers — Soins de santé	34,195	3.48	0.00	0.00	0.00	90.13	0.00	0.00	6.39
Professionals (excl health) — Professionnels (excluant santé)	108,045	3.43	0.67	0.00	0.47	0.00	91.72	0.00	3.71
Drivers and Equipment Operators — Conducteurs et opérateurs d'équipement	135,500	3.77	5.07	0.28	0.00	0.48	0.00	90.21	0.21
Other (incl. executives) — Autres (incluant cadres)	42,565	2.53	2.69	0.06	0.02	0.00	0.00	3.19	91.52

1) This table is based on data from a panel of 283 surveyed firms — Ce tableau est basé sur les données obtenues d'un groupe de 283 entreprises interrogées.

2) Non-operating revenue is excluded — Les recettes hors exploitation sont exclues.

help agencies specializing in providing professional health-care personnel.

On the other hand, firms supplying administrative and clerical temporary help and general labour tended to be diversified. While they derived most of their revenue from their main line of activity, they also reported earnings from almost all other types of temporary help identified in the questionnaire.

Major Markets and Clients

The importance of the industry's clients reflects their relative size in the economy. The larger sectors of the economy are also the major purchasers of the services of temporary help agencies. The major market for temporary help was the service sector, with goods-producing industries accounting for just over 25% of the industry revenue. This distribution is in line with the relative size of the two sectors in the economy. It also reflects the inability of service-producing firms to use inventory as a strategy to respond to fluctuations in demand.

Governments and institutions were by far the major purchasers of services from the temporary help service industry, accounting for 25% of the industry revenue. The manufacturing sector and transportation industries were the other leading markets ("Other Business" was excluded, as it contained all kinds of markets not specified elsewhere) (see Chart 1).

As with products, there are market niches. A considerable number of firms provide services to only one sector of the economy. This is most often the case with agencies supplying services to the construction and transportation sectors. These two sectors are characterized by a high degree of seasonality, with a recurrent pattern of peak loads during certain months of the year and hence a demand for temporary help. Firms in the transportation and construction sectors either set up their own temporary help agencies to meet their demand or rely on specific agencies with which they have established a relationship over a period of time.

revenu pour les agences de placement temporaire spécialisées dans l'offre de professionnels de la santé.

Par contre, les entreprises fournissant du personnel administratif et de bureau et de la main-d'oeuvre non spécialisée ont tendance à être diversifiées. Même si ces entreprises tirent la majeure partie de leur revenu de leur secteur d'activité principal, elles ont également déclaré des gains provenant de presque tous les autres types de services d'aide temporaire définis dans le questionnaire.

Principaux marchés et clients

L'importance des clients de ce secteur est proportionnelle à leur taille relative dans l'économie et les principaux secteurs de l'économie sont également les principaux acheteurs de services auprès des agences de placement temporaire. Le secteur des services constitue le principal marché pour les entreprises de placement temporaire, les industries productrices de biens ne procurant qu'un peu plus de 25 % des recettes de l'industrie. Cette répartition est conforme à la taille relative de chacun de ces deux secteurs au sein de l'économie. Elle témoigne également de l'impossibilité, pour les entreprises de services, d'avoir recours à la constitution de stocks comme moyen de s'adapter aux fluctuations de la demande.

Les administrations publiques et les établissements institutionnels sont, et de loin, les principaux acheteurs de services auprès du secteur des services d'aide temporaire, fournissant 25 % des recettes de l'industrie; viennent ensuite le secteur manufacturier et les entreprises de transport (la catégorie «Autres entreprises» a été exclue car elle regroupait toutes sortes de marchés non spécifiés ailleurs) (voir graphique 1).

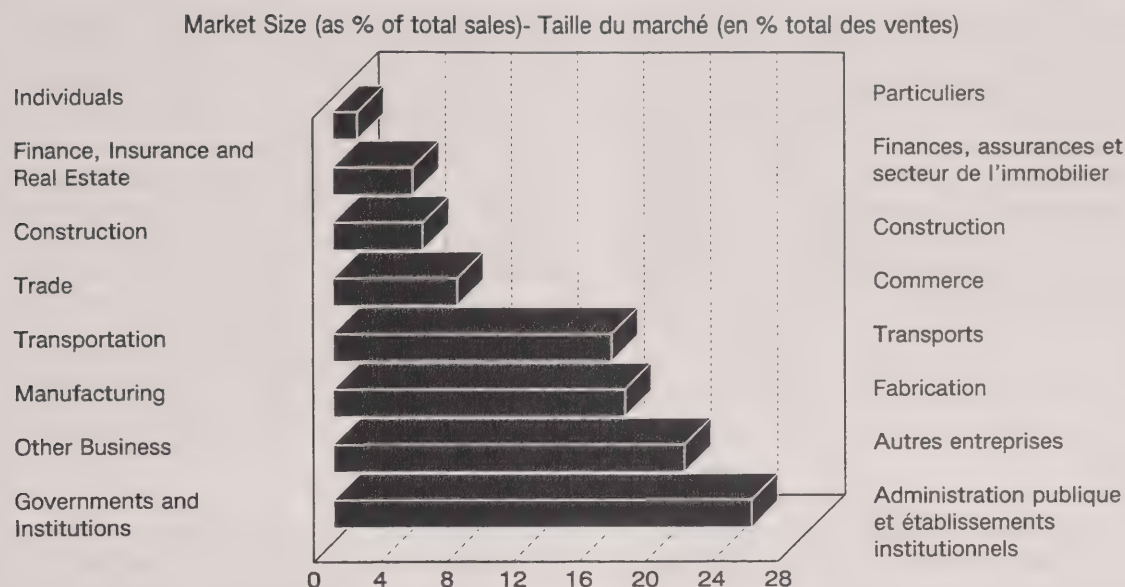
Comme dans le cas des produits, il existe là aussi des créneaux. Ainsi, un nombre considérable d'entreprises n'approvisionnent qu'un seul secteur de l'économie. Il s'agit le plus souvent d'agences qui offrent des services aux industries de la construction et des transports. Ces deux industries ont en effet un caractère hautement saisonnier, qui est caractérisé par un profil récurrent de périodes de pointe durant certains mois de l'année, où les entreprises doivent faire appel à des travailleurs temporaires. Pour répondre à cette demande, les entreprises des industries des transports ou de la construction créent leurs propres agences de placement temporaire ou font appel à des agences particulières avec lesquelles elles entretiennent des liens depuis un certain temps.

Chart 1: Temporary Help Service Industry, Major Markets

Market Size (as % of sales), 1993

Graphique 1: Secteur des services d'aide temporaire, selon les principaux marchés

Taille du marché (en % des ventes), 1993



Source: Statistics Canada, Services, Science and Technology Division.

Référence: Statistique Canada, Division des services de la science et de la technologie.

Concentration

The temporary help service industry is segmented and, relative to the business services as a group, the degree of concentration is low. Barriers to entry are fewer than in other industries. Firms in this industry, unlike employment agencies, do not require a licence to operate. The labour-intensive nature of the industry means that lack of physical capital is not a serious deterrent to entry; whatever start-up capital is required is easily available for rent or lease. Given that the economies of scale in production are not significant because of labour intensiveness, the minimum efficient scale of production is sufficiently wide to encompass firms of various sizes. Product brand-name identification in the sense in which it is known in the goods-producing sector is virtually absent, but the company name can matter, especially if the product is highly specialized. The advertising budget is not likely to be a barrier to entry if a firm operates in a small, regional market.

Concentration

Le secteur des services d'aide temporaire est segmenté et, comparativement à l'ensemble des services aux entreprises, son degré de concentration est faible. Cependant, les entraves à l'entrée sur le marché sont moindres que dans les autres industries. Par ailleurs, contrairement aux agences de placement, les entreprises dans ce secteur n'ont pas besoin de permis d'exploitation. Comme il s'agit d'un secteur à forte concentration de main-d'oeuvre, l'absence de capital physique ne constitue pas un obstacle majeur à l'entrée; en effet, les biens en capital nécessaires au démarrage peuvent facilement être obtenus par location. Comme les économies d'échelle dans la production ne sont pas significatives en raison de la forte concentration de main-d'oeuvre, l'échelle de production minimale efficace est suffisamment large pour englober des entreprises de tailles diverses. La définition d'un nom de marque pour le produit, comme cela se fait dans les industries productrices de biens, est pratiquement absente, mais la raison sociale de l'entreprise peut être importante, en particulier lorsqu'il s'agit de produits hautement spécialisés. Enfin, le budget de publicité risque peu de faire obstacle à l'entrée, si l'entreprise exploite un petit marché régional.

The segmented nature of the industry is reflected in its business demographics. The industry has a small number of large firms and a very large number of small firms. The four largest firms, in terms of revenue, accounted for 15.6% of the market supplied by the temporary help service industry in 1993. In comparison, the concentration ratio in business service industries as a whole was 17%, with much higher ratios observed in the outdoor display industry, media representatives industry, credit bureaux and the telephone answering service industry. In the business services group (Standard Industrial Classification code 77) — the classification to which Statistics Canada assigns this industry — it is the third most segmented among the 17 four-digit industries.

While the concentration ratio provides useful insights into the degree of competitiveness in the industry, it does not reveal how competitive or monopolized the individual product markets or regional markets are. The regional dimension of the market is particularly important because of the special nature of the industry's product and the relatively high cost of transportation. While the relevant information is not available at the regional level, the 1993 Survey of Employment Agencies and Personnel Suppliers provided data by product for the first time. The industry offered a wide variety of services, which the survey aggregated into about a dozen, ranging from general labour to professional services.

Individual product markets have two significant features. First, in contrast to the segmentation of the industry overall, the supply of certain products is dominated by a few firms. Second, the degree of concentration varies according to the type of work and bears an inverse relationship to skill level. Unskilled labour is easy to enlist and hence the market for this product has proliferated. Professional labour, on the other hand, is likely to be attracted to firms that are known and established in the business and that have experience in finding professionals challenging and interesting assignments. The data show that the four largest firms supplying general labour (general, industrial, factory and warehouse) accounted for only 30% of the total revenue raised by the industry from this activity, while the ratios

La nature segmentée du secteur se reflète dans les caractéristiques démographiques de ses entreprises. Le secteur compte ainsi un petit nombre de grandes entreprises et un très grand nombre de petites entreprises. En 1993, les quatre plus grandes entreprises, en termes de revenu, possédaient 15,6 % du marché approvisionné par le secteur des services d'aide temporaire. Par comparaison, le ratio de concentration pour l'ensemble des industries de services aux entreprises était de 17 %, mais des ratios beaucoup plus élevés ont été observés pour l'industrie d'affichage en plein air, celle des représentants de supports publicitaires, les agences d'évaluation du crédit et les services de réponse téléphonique. À l'intérieur du groupe des services aux entreprises (code 77 de la Classification type des industries — groupe au sein duquel Statistique Canada a classé ce secteur), il s'agit du troisième secteur le plus segmenté parmi les 17 industries définies au niveau à quatre chiffres.

Bien que le ratio de concentration fournisse des indications utiles sur le degré de compétitivité au sein de l'industrie, il ne renseigne nullement sur le caractère compétitif ou monopolisé des marchés particuliers ou des marchés régionaux. Or la dimension régionale du marché est particulièrement importante compte tenu de la nature spéciale du produit et du coût relativement élevé du transport. Même si les données pertinentes ne sont pas disponibles au niveau régional, l'Enquête annuelle sur les bureaux de placement et les services de location de personnel de 1993 a permis de recueillir pour la première fois des données par produit. Aux fins de l'enquête, la vaste gamme de services offerts par le secteur a été regroupée en une douzaine environ de catégories, allant de la main-d'oeuvre non spécialisée aux services professionnels.

Les marchés de produits uniques se distinguent par deux aspects notables. Premièrement, contrairement à la segmentation qui caractérise l'ensemble de l'industrie, l'offre de certains produits est dominée par un nombre restreint d'entreprises. Deuxièmement, le degré de concentration varie selon le type de travail et il est inversement proportionnel au niveau de compétences. La main-d'oeuvre non qualifiée étant facile à recruter, le marché de ce produit a proliféré. Les professionnels, par contre, ont tendance à être attirés par les entreprises réputées et bien établies, expérimentées dans l'obtention d'affectations stimulantes et intéressantes pour les professionnels. Les données montrent que les quatre principales entreprises fournissant de la main-d'oeuvre non spécialisée (manoeuvres, industries, usines et entrepôts) n'ont généré que 30 % des recettes totales découlant de cette activité, alors que les ratios ont été beaucoup

were much higher for professional, marketing and health-care services (see Chart 2).

Trade and Branch Operations

The nature of the industry's product and its delivery mechanism (high-contact, provided on-site) act as impediments to interprovincial and especially international trade. High-contact service providers tend to locate near the site where the service is normally performed. Local preferences, regional certification requirements for certain professions and visa requirements for trans-national borders constitute additional barriers. Consequently, interprovincial trade is insignificant, confined to bordering provinces and carried out by small firms. Unlike large firms, small businesses cannot afford the cost of maintaining offices in other provinces without a reasonable assurance of sustained markets

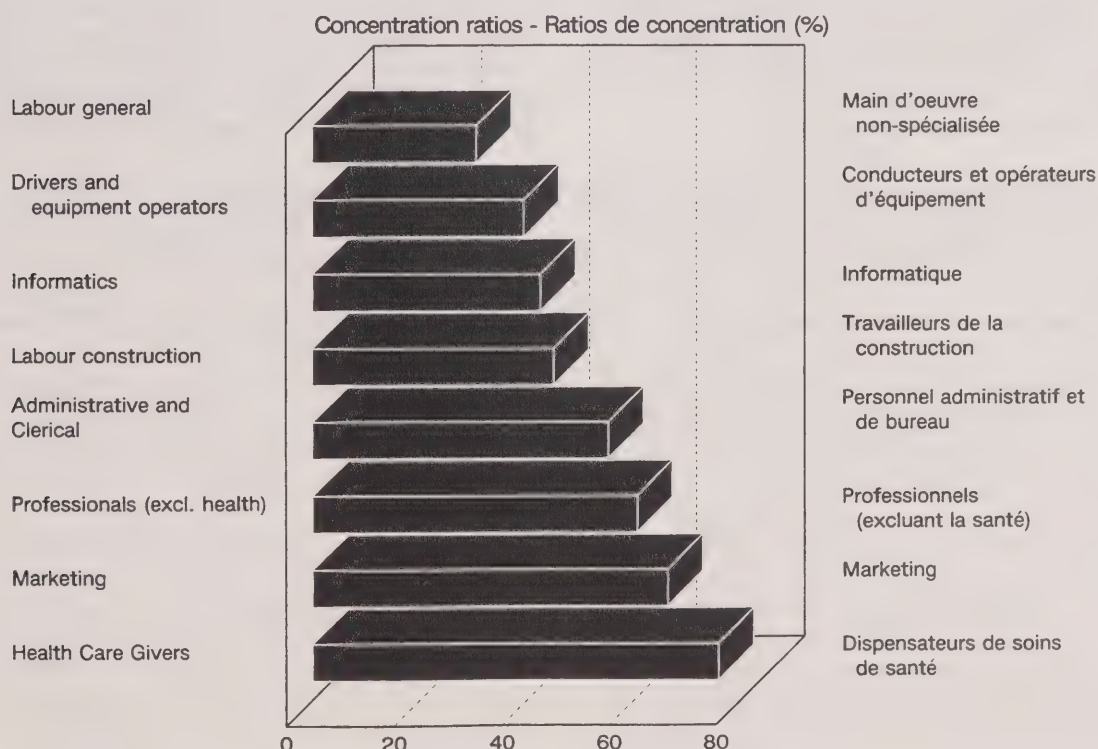
plus élevés pour les services professionnels, de marketing et de santé (voir graphique 2).

Opérations commerciales et régionales

La nature même du produit offert par ce secteur, ainsi que son mécanisme de prestation (contact élevé, prestation sur place), constitue un obstacle au commerce interprovincial et, plus particulièrement, au commerce international. Les fournisseurs de services à fort contact ont tendance à être situés à proximité du lieu où le service est habituellement offert. Les préférences locales, les exigences régionales en matière d'accréditation qui s'appliquent à certaines professions ainsi que les visas obligatoires pour les activités transnationales constituent des obstacles additionnels. Aussi le commerce interprovincial est-il non significatif, se limitant aux provinces limitrophes et aux petites entreprises. Contrairement aux grandes entreprises, les

Chart 2: Temporary Help Service Industry, Concentration by Product
Revenue Share of Four Largest Firms, 1993

Graphique 2: Secteur des services d'aide temporaire, selon la concentration par produit
Part des recettes provenant des quatre principales entreprises, 1993



Source: Statistics Canada, Services, Science and Technology Division.
Référence: Statistique Canada, Division des services de la science et de la technologie.

and, therefore, have to rely on exports to take advantage of opportunities elsewhere.

The need for proximity to markets, whether a firm is exporting services or providing services from its branch offices located in a particular region, is a major constraint. Firms with head offices in Quebec have branch offices only in the Atlantic provinces and Ontario. Firms in British Columbia, on the other hand, have no branches in the Atlantic provinces. Ontario firms, with their large size and central location, have branch offices in all other provinces.

V. The Industry's Growth

The temporary help service industry recorded strong growth in the 1980s, peaking in 1989. Then, the growing use and application of labour-saving technologies and the shift in demand for labour towards skills not available in sufficient quantities contributed to a deep recession in the industry that lasted three years. In spite of a recovery in 1993, revenue was still 15.5% below the 1989 peak.

Unlike the previous section, in which a sample of firms formed the basis of analysis, this section is based on the industry universe.

Industry Revenue and the Help Wanted Index

The industry's performance is closely related to movement in the Help Wanted Index (HWI). This index measures movements in the space occupied by classified ads in daily newspapers.⁵

There are two notable features in the relationship between revenue and the HWI. First, annual fluctuations in revenue are more subtle than in the HWI. The HWI does not distinguish between skill levels and, since it is not designed to measure changes in demand, it is an imprecise measure of vacancies for temporary jobs. Nor can it take into account the vacancies that some large firms fill on their own by

petites n'ont pas les moyens d'ouvrir des bureaux dans d'autres provinces si elles n'ont pas une garantie raisonnable du maintien des marchés; elles doivent donc dépendre des exportations pour profiter des possibilités qui s'offrent ailleurs.

Le besoin d'être situé à proximité des marchés desservis, que l'entreprise exporte des services ou offre des services par l'entremise de ses bureaux locaux situés dans une région particulière, constitue une contrainte majeure. Les entreprises dont le siège social est au Québec ont des bureaux régionaux uniquement dans les provinces de l'Atlantique et en Ontario. Les entreprises de la Colombie-Britannique, pour leur part, n'ont aucune succursale dans les provinces de l'Atlantique. Enfin, les entreprises ontariennes, vu leur large taille et leur emplacement central, ont des bureaux dans toutes les autres provinces.

V. Croissance de l'industrie

Le secteur des services d'aide temporaire a enregistré une forte croissance durant les années 80, croissance qui a culminé en 1989. Par la suite, l'usage et l'application de plus en plus répandus de technologies économisant la main-d'œuvre, conjuguée au changement dans la demande de main-d'œuvre au profit de compétences non disponibles en quantité suffisante, ont entraîné une profonde récession au sein de l'industrie, récession qui a duré trois ans. Malgré la reprise en 1993, les recettes sont demeurées de 15,5 % inférieures au sommet atteint en 1989.

Contrairement à l'analyse de la section précédente qui est basée sur un échantillon d'entreprises, l'analyse qui suit porte sur l'ensemble de l'industrie.

Recettes de l'industrie et indice de l'offre d'emploi

La performance du secteur est étroitement liée aux fluctuations de l'Indice de l'offre d'emploi (IOE). Cet indice mesure les fluctuations dans les espaces occupés par les annonces classées dans les quotidiens⁵.

Deux éléments particuliers caractérisent la relation entre les recettes et l'IOE. En premier lieu, les fluctuations annuelles des recettes sont plus discrètes que celles de l'IOE. L'IOE n'établit pas de distinctions entre les niveaux de compétence et, comme cet indice n'a pas été conçu pour mesurer les changements dans la demande, il s'agit d'une mesure imprécise des postes vacants parmi les emplois temporaires. Cet indice ne

⁵ For a description of the HWI, see Haggard-Guénette (1989).

⁵ Pour une description de l'IOE, voir Haggard-Guénette (1989).

using their inventory lists and bypassing the print media. Revenue, on the other hand, takes into account the number of employees, the average number of assignments per employee and changes in the skill levels of temporary help service providers, and hence is a more realistic indicator of the changes in industrial activity. Second, changes in both revenue and the demand for temporary help tend to move in the same direction. In both cases, there were increases from 1984 to 1989 and declines in the next three years, followed by another increase in 1993. Only in two years, 1987 and 1988, did the changes move in opposite directions (see Chart 3). The correlation coefficient, a measure of the strength of the relationship between two variables, was 0.85 over the period 1984-1993.

Analysis of Growth and Cycles

Growth is a dynamic process. It is the net outcome of the performance of the individual firms comprising the industry. Some firms grow while others remain

peut pas non plus tenir compte des postes vacants que certaines grandes entreprises comblent elles-mêmes à partir de leurs listes de répertoire, sans passer par les médias. Les recettes, par contre, tiennent compte du nombre d'employés, du nombre moyen d'affectations par employé et des variations dans les niveaux de compétence des fournisseurs de services d'aide temporaire; elles constituent donc un indicateur plus réaliste des changements dans l'activité industrielle. En deuxième lieu, les changements dans les recettes et la demande d'aide temporaire ont tendance à aller dans la même direction. Dans les deux cas, des hausses ont été enregistrées entre 1984 et 1989 et elles ont été suivies de baisses pendant trois ans puis à nouveau d'une augmentation, en 1993. Il n'y a eu que deux années, soit en 1987 et 1988, pendant lesquelles les changements se sont faits en directions opposées (voir graphique 3). Le coefficient de corrélation, qui mesure la force de la relation entre deux variables, a été de 85 % durant la période de 1984 à 1993.

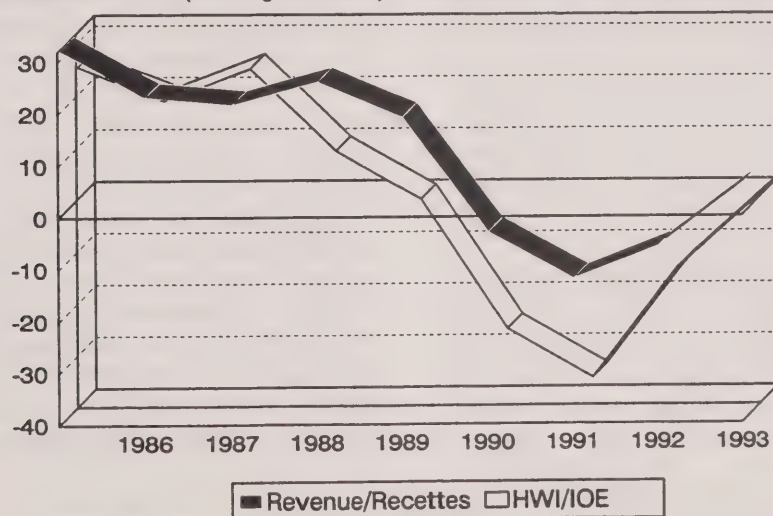
Analyse de la croissance et des cycles

La croissance est un processus dynamique. Elle est le résultat net de la performance des diverses entreprises qui composent le secteur. Certaines entreprises

Chart 3: Temporary Help Service Industry and the Help Wanted Index
Annual Growth Rates, 1985-1993

Graphique 3: Secteur des services d'aide temporaire et indice de l'offre d'emploi
Taux de croissance annuels, 1985-1993

Revenue and HWI (annual growth rates) / Recettes et IOE (taux de croissance annuels)



Source: Statistics Canada, Services, Science and Technology Division and Cat. No. 71-540.

Référence: Statistique Canada, Division des services de la science et de la technologie et cat. n° 71-540.

static or decline. Firms that can manage change and respond to market uncertainty by developing new products and modifying existing ones quickly to meet changing customer needs and preferences continue to grow even in a recession. On the other hand, even economic upswings do not help poorly managed firms. Therefore, the industry's performance is best analyzed in terms not only of the magnitude of change but also of its pervasiveness. The former offers a measure of the change's impact on the industry as a whole, while the latter provides an indication of the scope of the phenomena that caused the change.

The pervasiveness of the change provides clues to its sources and thereby facilitates strategic policy choices. If the change is general, the explanation will lie in business cycles. If, on the other hand, it is localized, the explanation must be sought in the conditions in the particular markets served by the companies, the products they provide and the economic circumstances of the client industries. If the change is specific to firms, markets, products or clients, a general policy prescription would be ineffective. The change would more likely be the result of poor management, including poor service, poor quality and inertia, rather than the demand and general economic conditions.

The phenomenon affecting the industry in the period 1988-1993 was general in scope, and most firms were affected. The two lines in Chart 4, showing annual changes in revenue and the number of firms (expressed as a percentage of the total) experiencing declines in revenue, are mirror images. As the industry grew, more and more firms experienced revenue increases. As the industry began to slip into recession in 1990, an increasing number of firms incurred declines in activity. At the depth of the industry-specific recession in 1992, two-thirds of the firms reported declines or no increase in revenue. The 1993 recovery was fragile, with less than half of the firms reporting revenue increases.

However, it is noteworthy that one-third of the firms continued to grow even at the depth of the recession. A number of factors could explain this, including the

croissent, pendant que d'autres traversent des périodes de stagnation ou de déclin. Les entreprises qui savent s'adapter au changement et réagir à l'incertitude du marché en développant de nouveaux produits et en modifiant rapidement leurs produits existants pour répondre aux nouveaux besoins et aux nouvelles préférences des clients continuent de croître, même en période de récession. En revanche, même les reprises économiques ne peuvent profiter aux entreprises mal gérées. Par conséquent, pour une analyse optimale de la performance d'une industrie, il convient d'examiner non seulement l'ampleur du changement, mais également son étendue. Le premier facteur renseigne sur l'impact du changement sur l'ensemble de l'industrie; le deuxième témoigne de l'étendue du phénomène à l'origine du changement.

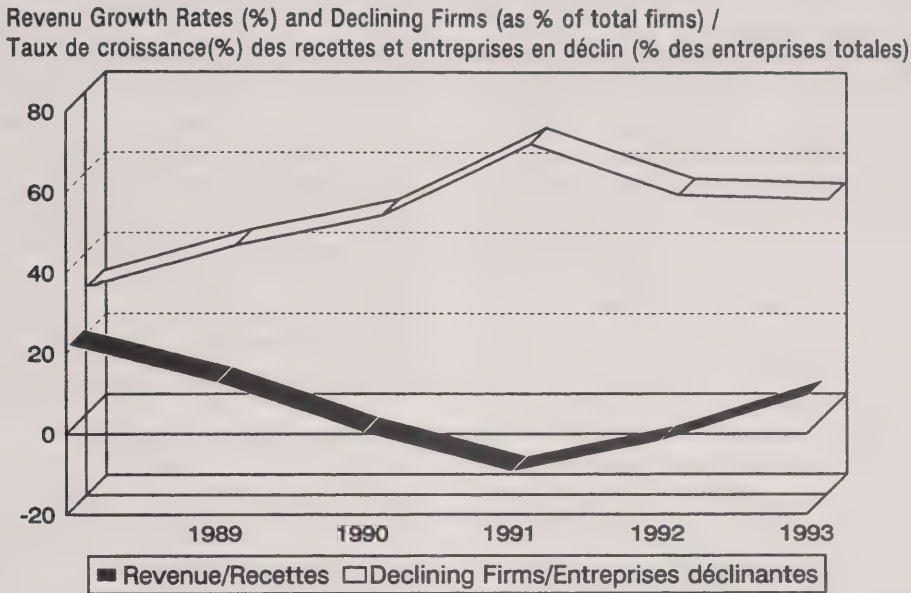
L'omniprésence du changement fournit des indications sur son origine et facilite de ce fait le choix des politiques stratégiques qui s'imposent. Si le changement est général, on y trouvera alors son explication dans le cycle économique. Si, par contre, il est localisé, on doit alors chercher l'explication dans les conditions des marchés particuliers desservis par les entreprises concernées, les produits offerts et la situation économique des industries des clients. Si le changement est particulier à une entreprise, un marché, un produit ou un client, l'adoption d'une politique générale sera inefficace. Dans ce dernier cas, il est probable que le changement soit davantage dû à une mauvaise gestion, incluant la prestation de piètres services, à une mauvaise qualité et à une inertie, qu'à la demande ou à la conjoncture économique générale.

Le phénomène qui a touché l'industrie entre 1988 et 1993 a été général et la plupart des entreprises n'ont pu y échapper. Les deux lignes dans le graphique 4, qui illustrent les variations annuelles des recettes et le nombre d'entreprises ayant un revenu de 250 000 \$ ou plus (en pourcentage du total) qui ont accusé une baisse de revenu, sont des images symétriques. Lorsque le secteur était en expansion, un nombre croissant d'entreprises ont affiché des hausses de revenu. Lorsque l'industrie est entrée en phase de récession, en 1990, un nombre croissant d'entreprises ont vu leur niveau d'activité diminuer. Au plus fort de la récession propre à ce secteur, en 1992, les deux tiers des entreprises ont déclaré que leurs recettes avaient diminué ou qu'elles étaient restées inchangées. La reprise en 1993 a été fragile et moins de la moitié des entreprises ont déclaré des hausses de revenu.

Il convient toutefois de noter que le tiers des entreprises ont continué de croître, même au cœur de la récession. Un certain nombre de facteurs pourraient expliquer ce

**Chart 4: Temporary Help Service Industry:
Dynamics of Growth
Revenue Growth Rates and Declining
Firms, 1988-1993**
(Firms with annual revenue above \$250,000)

**Graphique 4: Secteur des services d'aide temporaire:
Dynamique de la croissance
Taux de croissance des recettes et
entreprises en déclin, 1988-1993**
(entreprises ayant un revenu annuel supérieur à
\$250,000)



Source: Statistics Canada, Services, Science and Technology Division.
Référence: Statistique Canada, Division des services de la science et de la technologie.

specific type of labour they supplied, the regional orientation of their markets and aggressive marketing, typical during recessions when firms have to compete for their market share in a declining industry.

New Versus Established Firms

There are few barriers to entry to the industry, and exit is relatively easy because the low capital requirements mean that heavy costs are not entailed. Consequently, during the early stages of cyclical upturns, when existing firms may be reluctant to commit resources for the long term because they are uncertain how long the expansion will last, there is an opportunity for new, small firms to enter the industry. They then grow faster than the established firms (see Chart 5). However, during downturns in the economy, the new firms find it increasingly difficult to maintain their market share. When the

phénomène, entre autres le type particulier de main-d'oeuvre qu'elles offraient, l'orientation régionale de leurs marchés et leur marketing dynamique typique en périodes de récession, durant lesquelles les entreprises doivent lutter pour conserver leur part du marché dans une industrie en déclin.

Comparaison entre la situation des entreprises nouvelles et établies

Il y a peu d'obstacles à l'entrée dans l'industrie et il est relativement facile d'en sortir car, comme les besoins en capital sont faibles, l'entreprise n'a pas à supporter de lourds coûts. Par conséquent, durant les premières phases d'une reprise cyclique, alors que les entreprises existantes peuvent être réticentes à engager des ressources à long terme car elles ignorent combien de temps durera la reprise, les petites entreprises nouvelles ont la possibilité de s'implanter. Ces dernières croissent alors plus rapidement que les entreprises déjà établies (voir graphique 5). En revanche, durant les périodes de déclin, les nouvelles entreprises éprouvent de plus en

economy slows down and demand falls to the level of existing capacity, they have to compete for a portion of the existing market. Since they are suppliers of labour that is beyond the capacity of established firms in the industry to supply, their services are not needed unless they can compete with the established firms. In an industry where good and established relationships with the client are crucial, many new firms cannot compete with the large, established firms and go out of business, and many of those that do survive do not fare as well as the established firms. Their survival is precarious unless they have specialized products, operate in localized markets, engage in product customization or offer special deals.

Small Versus Large Firms

Small firms are often credited with growth and innovation. In order to break into the industry, they have to demonstrate that they offer services that

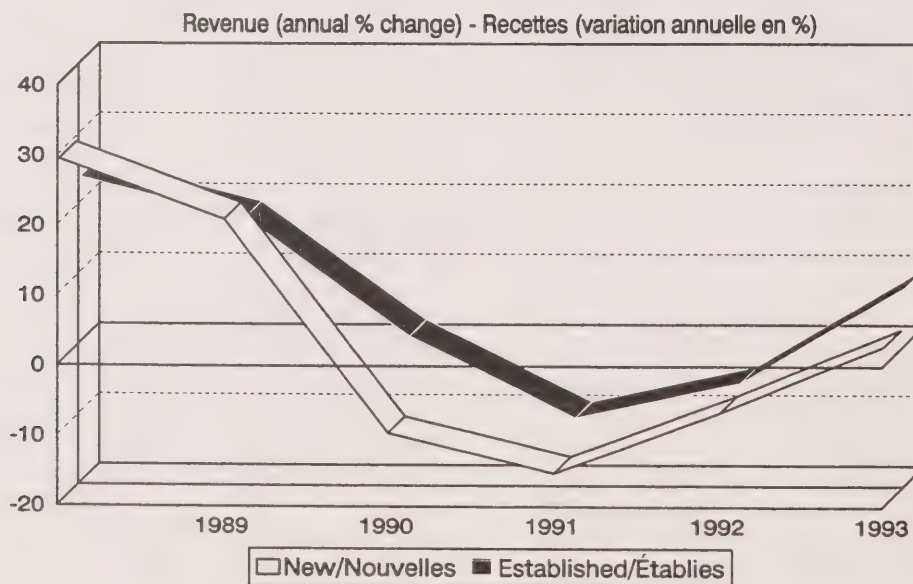
plus de difficulté à conserver leur part du marché. En effet, lorsqu'il y a un ralentissement de l'économie et que la demande diminue au niveau de la capacité existante, les nouvelles entreprises doivent faire concurrence aux autres pour obtenir une part du marché existant. Or, comme la main-d'oeuvre qu'elles offrent vient s'ajouter à la capacité des entreprises déjà implantées dans le secteur à approvisionner, leurs services ne sont pas requis à moins que les nouvelles entreprises ne réussissent à concurrencer les entreprises établies. Dans un secteur où des relations solides et efficaces avec le client sont cruciales, un grand nombre de nouvelles entreprises ne peuvent concurrencer les grandes entreprises établies et elles doivent fermer leurs portes; en outre, parmi celles qui survivent, bon nombre ne réussissent pas aussi bien que les entreprises établies. Leur survie est précaire, à moins qu'elles n'offrent des produits spécialisés, qu'elles ne soient implantées sur des marchés localisés ou qu'elles n'offrent des produits adaptés aux clients ou des conditions spéciales.

Petites ou grosses entreprises

On attribue souvent aux petites entreprises nouvelles le mérite de l'innovation et de la croissance. Pour être en mesure de se tailler une place dans l'industrie, ces

**Chart 5: Temporary Help Service Industry:
New versus Established Firms
Growth in Revenue, 1988-1993**

**Graphique 5: Secteur des services d'aide temporaire:
Comparaison entre les entreprises
nouvelles et établies
Accroissement des recettes, 1988-1993**



Source: Statistics Canada, Services, Science and Technology Division.

Référence: Statistique Canada, Division des services de la science et de la technologie.

are unique and indispensable. They can afford to take risks because the initial investment is low; large firms may be unwilling to risk losing their existing investment base or their complacency may be too entrenched to allow experimentation. Finally, new companies do not face the economic cost and psychological pain of having to lay off workers if the experiment fails.

In this study, a longitudinal analysis of the growth patterns of various-sized groups was carried out. A sample of 286 firms was selected from the 1987 data. To qualify for selection, the firms (1) had to be identifiable in each year of the sample period (1987-1993), and (2) had to have an annual revenue in 1987 equal to or above \$250,000. The latter constraint had to be imposed because of the limitations of the database. Four groupings according to revenue (revenue size groups) were created on the basis of the income levels in 1987 and each firm in the sample was assigned to the relevant group. They could move from one revenue size group to another in the following years, as their revenue increased or declined. Since the purpose of the analysis was to compare the performance of small versus large firms, a firm's revenue was counted in the revenue size group to which it had been assigned for 1987 even if, in subsequent years, it had moved out of it. The movements of the selected firms were traced through to 1993.

The analysis revealed some interesting differences in growth patterns. First, the small firms grew much faster than the large firms. Firms in the smallest group, \$250,000- \$499,999, doubled their revenue over the six-year period, while firms falling in the revenue range of \$2 million and up recorded only a 24% growth rate. Second, small firms were able to withstand the recession much better than the large ones. From the peak in 1989 to the depth of the industry-specific recession in 1992, the three smallest groups experienced losses in revenue ranging from 4.6% to 5.6%, while the firms with revenue above \$2 million were hit with a drop of 20%.

entreprises doivent en effet faire la preuve que leurs services sont uniques et indispensables. Elles peuvent se permettre de prendre des risques parce que leurs frais d'établissement sont faibles; de leur côté, les grandes entreprises peuvent être réticentes à prendre le risque de perdre leurs investissements existants ou encore manifester une confiance en soi trop grande qui les empêche d'expérimenter autres choses. Enfin, les nouvelles entreprises n'ont pas à assumer le coût économique ni la douleur psychologique associés au fait de devoir mettre à pied des employés si l'expérience tentée échoue.

Pour la présente étude, nous avons effectué une analyse longitudinale des profils de croissance de groupes de tailles diverses. Un échantillon de 286 entreprises a été sélectionné à partir des données de 1987. Pour être admissible au processus de sélection, l'entreprise devait (1) être identifiable durant chaque année de la période d'échantillonnage (1987-1993) et (2) avoir réalisé, en 1987, un revenu annuel supérieur ou égal à 250 000 \$. Cette dernière contrainte a dû être imposée, en raison des limitations de la base de données. Quatre regroupements établis selon le revenu (groupes du niveau de revenu) ont été établis à partir des niveaux de revenu de 1987 et chaque entreprise de l'échantillon a été affectée au groupe approprié. Durant les années qui ont suivi, l'entreprise a pu changer de groupe de revenu, si ses recettes ont augmenté ou diminué. Cependant, comme le but de l'analyse était de comparer la performance des petites entreprises à celle des grandes, les recettes de l'entreprise ont été incluses dans le groupe de revenu auquel l'entreprise avait été assignée en 1987, même si le groupe a changé au cours des années subséquentes. Les mouvements des entreprises sélectionnées ont été suivis jusqu'en 1993.

L'analyse révèle quelques différences intéressantes dans les profils de croissance. Premièrement, les petites entreprises ont crû à un rythme beaucoup plus rapide que les grandes. Ainsi, les entreprises dans le groupe de revenu le plus faible, soit entre 250 000 \$ et 499 999 \$, ont doublé leurs recettes durant la période de six ans, alors que les firmes dans la catégorie de revenu supérieur à deux millions de dollars n'ont affiché qu'un taux de croissance de 24 %. Deuxièmement, les petites entreprises ont été beaucoup mieux en mesure de résister à la récession que les grandes entreprises. Du sommet atteint en 1989 au creux de la récession, en 1992, les trois groupes de revenu les plus bas ont accusé des pertes de revenu variant de 4,6 à 5,6 %, comparativement à une chute de 20 % pour les entreprises ayant un revenu supérieur à deux millions de dollars.

Table 3: Temporary Help Service Industry: Growth of Small versus Large Firms, 1987-1993**Tableau 3: Secteur des services d'aide temporaire: Profil de croissance comparé des petites et grandes entreprises, 1987-1993**

	\$250,000 to—à \$499,999	\$500,000 to—à \$999,999	\$1,000,000 to—à \$1,999,999	\$2,000,000 and up—et plus
Number of Firms in the Sample in 1987 — Nombre d'entreprises dans l'échantillon de 1987	64	72	70	80
Revenue — Revenu (\$million)				
1987	24.3	53.3	99.9	455.3
1988	38.3	69.7	128.8	545.7
1989	46.1	87.7	153.3	635.1
1990	45.3	93.9	153.3	638.3
1991	46.2	86.6	145.5	553.6
1992	43.8	82.8	146.4	512.2
1993	48.7	84.1	150.3	566.0
Index — Annexes				
1987	100.0	100.0	100.0	100.0
1988	157.6	130.8	128.9	119.9
1989	189.7	164.5	153.5	139.5
1990	186.4	176.2	153.5	140.2
1991	190.1	162.5	145.6	121.6
1992	180.2	155.3	146.5	112.5
1993	200.4	157.8	150.5	124.3

Note: This table is based on firms with revenue \$250,000 and above in 1987 — Ce tableau est basé sur les entreprises dont les recettes étaient supérieures ou égales à \$250 000 en 1987.

VI. Conclusions

Temporary help has an important role in the labour market, similar to that of JIT technology in material handling and bridge financing in financial markets. Although as a whole the temporary help service industry is segmented, there is a high degree of concentration in certain product markets. Concentration increases with skill level, and a relatively significant number of temporary help agencies providing professional workers are single-product firms or suppliers of complementary labour. Firms supplying lower-skilled workers, on the other hand, tend to be diversified. The analysis of the dynamics of growth in the industry shows that, over the period 1987-1993, smaller firms grew much faster than larger firms and withstood the industry-specific recession better, and that a significant

VI. Conclusions

L'importance de l'aide temporaire sur le marché du travail se compare à celle de la technologie du juste-à-temps dans la gestion du matériel ou encore à celle du financement provisoire dans les marchés financiers. Bien que, dans l'ensemble, le secteur des services d'aide temporaire soit segmenté, certains segments particuliers présentent un haut degré de concentration. La concentration augmente par ailleurs avec le niveau de compétence et un nombre relativement significatif d'agences de placement temporaire offrant des travailleurs professionnels sont des entreprises à produits uniques ou des fournisseurs de main-d'oeuvre complémentaire. À l'opposé, les firmes offrant des travailleurs peu qualifiés ont tendance à être diversifiées. L'analyse de la dynamique de la croissance dans l'industrie montre que, de 1987 à 1993, les petites

number of firms, both small and large, continued to grow even at the depth of the recession.

entreprises ont connu une expansion beaucoup plus rapide que les grandes, qu'elles ont mieux résisté à la récession propre à l'industrie et qu'un nombre significatif d'entreprises, petites et grandes, ont continué de croître même au coeur de la récession.

References

Références

Federation of Temporary Help Services (n.d.) Quality, Performance, Value, Etobicoke.

Fédération des entreprises d'aide temporaire (n.d.) Quality, Performance, Value, Etobicoke.

Federation of Temporary Help Services (n.d.) Celebrating 25 Years, 1968-1993, Etobicoke.

Fédération des entreprises d'aide temporaire (n.d.) Celebrating 25 Years, 1968-1993, Etobicoke.

Haggar-Guénette, Cynthia (1989) "Job Ads: A Leading Indicator?," Perspective on Labour and Income, Autumn.

Haggar-Guénette, Cynthia (1989) "Job Ads: A Leading Indicator?," Perspective on Labour and Income, Automne.

Siroonian, Jason (1993) Work Arrangements, Statistics Canada, Cat. No. 71-535, No. 6.

Siroonian, Jason (1993) Les conditions de travail, Statistique Canada, n° 71-535 au catalogue, n° 6.

Definitions and Concepts

Tables A1 - A4, B1 - B9, C1 - C5

Operating items relate to the principal operations of an enterprise and, by extension, an industry. Other revenues and expenses, such as interest receipts and payments are excluded. In the case of financial institutions, interest on deposits and commercial loans are considered as principal operations and are therefore included. Net profit refers to profits after deducting income taxes and includes extraordinary gains.

The *selected indicators used are defined as follows:*

- Return on capital employed:

$$\frac{\text{Profit before extraordinary gains and interest on borrowing net of tax (s.a.)} \times 4 \times 100}{\text{Borrowing} + \text{Loans and accounts with affiliates} + \text{Total Equity}}$$

It is a ratio indicating profitability.

- Return on equity:

$$\frac{\text{Profit before extraordinary gains (s.a.)} \times 4 \times 100}{\text{Total Equity}}$$

This is also a measure of profitability.

- Profit margin:

$$\frac{\text{Operating profit (s.a.)} \times 100}{\text{Operating revenue (s.a.)}}$$

This is an indicator of efficiency.

- Debt to equity:

$$\frac{\text{Borrowing} + \text{Loans and accounts with affiliates}}{\text{Total Equity}}$$

This indicator conveys information about solvency and capital structure.

- Working capital ratio:

$$\frac{\text{Current assets}}{\text{Current Liabilities}}$$

Définitions et concepts

Tableaux A1 - A4, B1 - B9, C1 - C5

Les postes liés à l'exploitation se rapportent aux activités principales d'une entreprise et, par extension, d'une branche d'activité. Les autres recettes et dépenses, comme les revenus ou paiements d'intérêts, sont exclus. Dans le cas des établissements financiers, l'intérêt servi sur les dépôts et les prêts commerciaux est considéré comme une activité principale et est donc inclus. Le bénéfice net signifie le bénéfice moins l'impôt sur le revenu et comprend les gains extraordinaires.

Les *indicateurs utilisés dans la présente publication sont les suivants:*

- Rendement des capitaux employés:

$$\frac{\text{Bénéfices avant gains extraordinaires et intérêts sur emprunts nets des impôts (DÉS)} \times 4 \times 100}{\text{Emprunts} + \text{Emprunts et comptes auprès des sociétés affiliées}}$$

Ce ratio illustre la rentabilité.

- Rendement de l'avoir:

$$\frac{\text{Bénéfices avant gains extraordinaires (DÉS)} \times 4 \times 100}{\text{Avoir total}}$$

Cet indicateur illustre également la rentabilité.

- Marge bénéficiaire:

$$\frac{\text{Bénéfices d'exploitation (DÉS)} \times 100}{\text{Revenu d'exploitation (DÉS)}}$$

Il s'agit d'un indicateur de l'efficacité.

- Ratio des dettes à l'avoir:

$$\frac{\text{Emprunts} + \text{Emprunts et comptes des sociétés affiliées}}{\text{Avoir total}}$$

Cet indicateur fournit des renseignements sur la solvabilité et la structure des capitaux.

- Ratio des fonds de roulement:

$$\frac{\text{Actif à court terme}}{\text{Passif à court terme}}$$

This is an indicator of solvency for non-financial businesses.

Il s'agit d'un indicateur de solvabilité pour les entreprises non financières.

- Quick ratio:

Current Assets-Inventories
Current Liabilities

This is also an indicator of solvency.

- Ratio de liquidité:

Actif à court terme-Stocks
Passif à court terme

Il s'agit également d'un indicateur de la solvabilité.

- Capital ratio:

Total Assets
Total Equity

This is an indicator of solvency and capital structure for banking and banking-type businesses.

- Ratio du capital:

Actif total
Avoir total

Il s'agit d'un indicateur de la solvabilité et de la structure des capitaux pour les établissements bancaires et les entreprises similaires.

- Claims to premiums:

Insurance Claims incurred (s.a.)
Premiums (s.a.)

This ratio is an indicator of efficiency in the insurance industry.

- Ratio des sinistres aux primes:

Sinistres survenus (DÉS)
Primes (DÉS)

Ce ratio constitue un indicateur de l'efficacité des compagnies d'assurance.

Comparative indicators are designed to help the user compare the relative performance of the industry with that of the economy as a whole. A comparative indicator is defined simply as the rate of change of a variable for a certain industry minus the rate of change of the same variable for the whole economy and for the same time period. A positive value indicates that the industry outperformed the economy average; a more positive value, more so. A negative value indicates that it lagged behind the economy average. A comparative indicator with a value of zero means that the performance of the industry exactly matched the economy-wide average.

Les **indicateurs comparatifs** sont conçus pour aider l'utilisateur à comparer le rendement relatif d'un secteur au rendement de l'économie en général. Un indicateur comparatif correspond simplement au taux de variation d'une variable pour un secteur moins le taux de variation de la même variable pour l'ensemble de l'économie et pour la même période. Une valeur positive signifie que le rendement du secteur a été supérieur au rendement moyen de l'économie; plus la valeur positive est élevée, plus l'écart est grand. Une valeur négative signifie que le rendement du secteur a été inférieur au rendement moyen de l'économie. Un indicateur comparatif de zéro veut dire que le rendement du secteur était tout à fait identique à celui de l'économie.

Tables A5, B10, C6

Given that the employment data are not seasonally adjusted it makes little sense to depict them as time series. The relevant comparisons are between one quarter with the same quarter last year. This is how both the rates of change and the comparative indicators are constructed and interpreted. Employment figures of less than 30,000 should be treated with caution as they may be subject to high sampling variability.

Tableaux A5, B10, C6

Étant donné que les données sur l'emploi ne sont pas désaisonnalisées, il n'est pas très logique de les qualifier de séries chronologiques. Les comparaisons pertinentes sont les comparaisons entre un trimestre et le trimestre correspond de l'année précédente. C'est ainsi que sont construits et interprétés les taux de variation et les indicateurs comparatifs. Lorsque le nombre d'emplois est inférieur à 30,000, il faut interpréter les données avec circonspection, puisqu'elles peuvent présenter une variabilité d'échantillonnage élevée.

Tables A6, B11, C7

The salary data are annualized quarterly series. They refer to actual payroll and not rates of pay. The monthly average weekly salary series (including overtime) are averaged over three months to produce average weekly earnings series for the quarter (smoothing moving-average technique). Then they are multiplied by 52. The resulting series show the estimated annual salaries. They reveal what an individual is expected to make in a year as seen from what the person makes this quarter. This kind of salary information is expected to change every quarter.

The CPI-adjusted rates of change are calculated as follows: first the annualized series are deflated with the CPI of the quarter (obtained from monthly series); and then, the rate of change from the previous quarter value of the series is estimated. This is the methodologically correct procedure to follow rather than to merely subtract the CPI from the series rate of change. The latter would be, at best, an approximation of the intended measurement.

Tables A7, B12, C8

The value-added by industry data are produced at the source (IMAD) as annualized series. That is, the monthly total is multiplied by 12. Unlike the practices of the source, the total in Table B12 does not include "Government Royalties on Natural Resources" and the imputed value for "Owner Occupied Dwellings." In Table C8, "Professional Services" includes architectural, engineering and other scientific and technical services, accounting and bookkeeping services and offices of lawyers and notaries. The remaining 3-digit industries are included in "Other Services".

Tableaux A6, B11, C7

Les données sur la rémunération sont présentées sous forme de séries trimestrielles annualisées. Elles correspondent aux salaires réels et non aux taux de rémunération. On établit la moyenne sur trois mois de la série mensuelle des gains hebdomadaires moyens pour produire la série des gains hebdomadaires moyens pour le trimestre (au moyen du lissage des techniques des moyennes mobiles). Le résultat est ensuite multiplié par 52, ce qui donne une estimation des gains annuels. On calcule donc le revenu qu'une personne devrait toucher en un an à partir du revenu qu'elle a gagné au cours du trimestre. Ce genre de données sur la rémunération devrait varier d'un trimestre à l'autre.

Les taux de variation corrigés en fonction de l'IPC sont calculés selon la technique suivante: tout d'abord, les séries annualisées sont déflatées au moyen de l'IPC du trimestre (obtenu à partir des séries mensuelles); puis le taux de variation de la valeur de la série établie pour le trimestre précédent est calculé. Il s'agit de la bonne procédure à appliquer au lieu de simplement soustraire l'IPC du taux de variation des séries. Cela devrait donner, en principe, une estimation de la mesure voulue.

Tableaux A7, B12, C8

Les données sur la valeur ajoutée par branche de services sont produites par la source (la DMAI) sous forme de séries annualisées. Autrement dit, le total mensuel est multiplié par 12. Contrairement aux pratiques appliquées par la source, le total au tableau B12 ne comprend pas les "redevances versées à l'État sur les ressources naturelles", ni la valeur imputée pour les "logements occupés par le propriétaire". Au tableau C8, les "services professionnels" comprennent les bureaux d'architectes, d'ingénieurs et les autres services scientifiques et techniques, les services de comptabilité et de tenue de livres, ainsi que les études d'avocats et de notaires. Le reste des branches à trois chiffres sont incluses dans la catégorie "autres services".

Don't let this happen to you!

Imagine you're called upon to make a really important business decision. You spend some anxious days weighing your options. You examine the available data. Finally, you make your decision...

...only to discover too late that your information was incomplete or outdated!

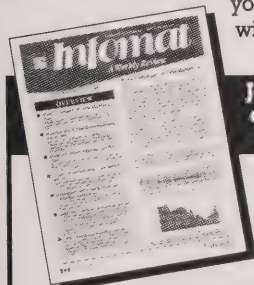
If you've ever experienced this type of frustration... or if your reputation ever depends on the quality of the data you refer to... **Infomat** is for you.

Infomat is your fastest and easiest way to keep on top of important Canadian economic and social trends. Since it comes to you weekly – not daily – issues won't pile up unread. And, in just one publication, you'll have the answers to almost anything:

- ✓ price indexes
- ✓ manufacturing shipments and orders
- ✓ imports and exports
- ✓ labour market conditions, and
- ✓ dozens of key social and economic indicators!

And because **Infomat** is based on over 100 ongoing Statistics Canada surveys, no other source is more timely or more reliable.

Infomat is specially designed and written for you – a busy manager with no time to waste!



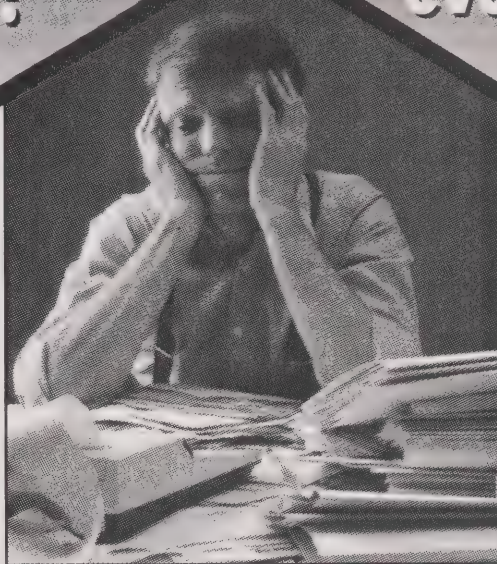
Join the confident, successful decision-makers in the country and subscribe to Infomat today!

Infomat (catalogue no. 11-0020XPE) is only \$140* per year in Canada, US\$168 in the U.S. and US\$196 in other countries. Also available by Fax Service: 50 issues for \$600* in Canada, US\$600 in the U.S. and US\$600 in other countries.

CALL TOLL-FREE 1-800-267-6677 OR FAX (613) 951-1584 and use your VISA or MasterCard.

OR MAIL your order to: Statistics Canada, Operations and Integration Division, Circulation Management, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication.
Via Internet: order@statcan.ca *plus GST and applicable PST

Ne vous laissez pas dépasser par les événements!



Imaginez que vous devez prendre une décision de gestion très importante. Vous vous faites du mauvais sang pendant quelques jours à évaluer vos options. Vous examinez les données disponibles. Vous vous décidez enfin...

... pour vous rendre compte trop tard que vous vous êtes fondé sur de l'information incomplète ou périmée!

Si vous avez déjà vécu ce genre de situation... ou si vous devez un jour miser votre réputation sur la qualité des données que vous avancez...

Infomat est pour vous.

Infomat est la façon la plus rapide et la plus facile de se tenir au courant des tendances économiques et sociales importantes au Canada. Comme il s'agit d'un hebdomadaire – non d'un quotidien – vous aurez le temps de le lire. Et dans une seule et même publication, vous trouverez réponse à presque tout :

- ✓ indices de prix
- ✓ livraisons et commandes des fabricants
- ✓ importations et exportations
- ✓ situation du marché du travail, et des
- ✓ dizaines d'indicateurs socio-économiques clés!

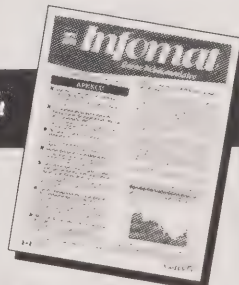
Et comme **Infomat** est fondé sur plus de 100 enquêtes permanentes de Statistique Canada, aucune autre source n'est plus à jour ou plus fiable.

Infomat est conçu et rédigé pour des gens comme vous – des gestionnaires qui n'ont pas de temps à perdre!

Faites comme bien d'autres décideurs au pays qui ont réussi et abonnez-vous à Infomat aujourd'hui même!

Infomat (n° 11-0020XPF au catalogue) ne coûte que 140 \$* par année au Canada, 168 \$ US aux États-Unis et 196 \$ US dans les autres pays. Nous vous offrons également le service de télécopie : 50 numéros pour 600 \$* au Canada, 600 \$ US aux États-Unis et 600 \$ US dans les autres pays.

Vous pouvez nous joindre PAR TÉLÉPHONE AU 1-800-267-6677 ou PAR TÉLÉCOPIEUR au (613) 951-1584 et utiliser votre carte VISA ou MasterCard. Ou envoyez votre commande PAR LA POSTE à : Statistique Canada, Division des opérations et de l'intégration, Direction de la circulation, 120, avenue Parkdale, Ottawa (Ontario), K1A 0T6. Vous pouvez aussi communiquer avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus près. La liste de ces centres se retrouve dans la présente publication.
Via Internet: order@statcan.ca *plus la TPS et la TVP en vigueur



✓ **Identify
Emerging Trends**

✓ **Define New
Markets**

✓ **Pinpoint Profit
Opportunities**

✓ **Dégagez les
nouvelles tendances**

✓ **Définissez les
nouveaux marchés**

✓ **Déterminez les
possibilités de profit**

To safeguard your place in tomorrow's marketplace, you have to be able to anticipate trends today. To do that, you're going to need some insight into the purchasing trends in the Canadian marketplace.

With a complete profile of Canadian consumers, plus an in-depth analysis of Canadian industries, the **Market Research Handbook** gives you the most thorough coverage of purchasing trends. This valued bestseller can lead you to new markets by giving you details on:

- ▶ how much money Canadians are earning and what they're spending on cars, rent, home entertainment and household appliances;
 - ▶ the level of sales in retail chain and department stores;
 - ▶ what goods are being traded between Canada, U.S., and other countries;
 - ▶ census data such as: age/sex, schooling, households, unemployment, interprovincial and international migration
- ...and much, much more!

With over 600 pages, the **Handbook** includes more than 200 statistical tables that give you instant access to provincial and national market data. Featured are important economic indicators such as the **Gross Domestic Product, Labour Force Productivity, Private and Public Investment** and the **Consumer Price Index**.

Order your copy of the **Market Research Handbook** (Catalogue #63-2240XPB) today for only \$110 in Canada plus \$7.70 GST and applicable PST, US\$132 in the United States, and US\$154 in other countries.

CALL TOLL-FREE 1-800-267-6677 OR FAX (613)951-1584 and use your VISA or MasterCard. **OR MAIL** your order to: Statistics Canada, Operations and Integration Division, Circulation Management, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Regional Office listed in this publication. Via Internet: order@statcan.ca



Pour maintenir votre place sur le marché de demain, vous devez être en mesure de prévoir les tendances aujourd'hui. Pour ce faire, vous devrez comprendre les habitudes d'achat sur le marché canadien.

Renfermant un profil complet des consommateurs canadiens ainsi qu'une analyse approfondie des industries canadiennes, le **Recueil statistique des études de marché** brosse un tableau exhaustif des habitudes d'achat. Ce précieux best-seller peut vous faire découvrir de nouveaux marchés en vous fournissant les détails suivants :

- ▶ les revenus des Canadiens et leurs dépenses pour la voiture, le loyer, les appareils de divertissement et les appareils ménagers;
 - ▶ le niveau des ventes dans les magasins de détail à succursales et les grands magasins;
 - ▶ les biens échangés entre le Canada, les É.-U. et d'autres pays;
 - ▶ les données du recensement telles que l'âge, le sexe, le niveau de scolarité, les ménages, le chômage, la migration interprovinciale et internationale
- ...et bien plus encore!

Le **Recueil**, contenant plus de 600 pages et au delà de 200 tableaux statistiques, vous permettra d'accéder instantanément aux données provinciales et nationales sur le marché. Il traite d'indicateurs économiques importants tels que le **produit intérieur brut**, la **productivité de la population active**, les **investissements privés et publics** et l'**Indice des prix à la consommation**.

Procurez-vous votre exemplaire du **Recueil statistique des études de marché** (n° 63-2240XPB au catalogue) dès aujourd'hui pour seulement 110 \$ au Canada plus 7,70 \$ de TPS et la TVP en vigueur, 132 \$ US aux États-Unis et 154 \$ US dans les autres pays. Commandez votre exemplaire **PAR TÉLÉPHONE EN COMPOSANT SANS FRAIS** le 1-800-267-6677 **OU PAR TÉLÉCOPIEUR** au (613) 951-1584 et utilisez votre carte VISA ou MasterCard, **OU PAR LA POSTE** à l'adresse suivante : Statistique Canada, Division des Opérations et de l'intégration, Direction de la circulation, 120, av. Parkdale, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou communiquez avec le bureau régional de Statistique Canada le plus près dont la liste figure dans la présente publication. Via l'Internet: order@statcan.ca



Catalogue No. 63-016-XPB

N° 63-016-XPB au catalogue

Government
Publications

Services Indicators

- Communications
- Finance, Insurance and Real Estate
- Business Services

3rd Quarter 1996

Indicateurs des services

- Communications
- Finances, assurances et services immobiliers
- Services aux entreprises

3^e trimestre 1996

Feature article

- Two Decades of Financial Intermediation by the Canadian Insurance Business

Étude spéciale

- Deux décennies d'intermédiation financière par les compagnies d'assurance canadiennes



Statistics Canada
Statistique Canada

Canada

Data in Many Forms . . .

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered. Data are available on CD, diskette, computer print-out, microfiche and microfilm, and magnetic tapes. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct online access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable database and retrieval system.

How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and related statistics or services should be directed to:

Services, Indicators and Analysis,
Services, Science and Technology Division,

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3177) or to the Statistics Canada reference centre in:

Halifax (1-902-426-5331)	Regina (1-306-780-5405)
Montreal (1-514-283-5725)	Edmonton (1-403-495-3027)
Ottawa (1-613-951-8116)	Calgary (1-403-292-6717)
Toronto (1-416-973-6586)	Vancouver (1-604-666-3691)
Winnipeg (1-204-983-4020)	

You can also visit our World Wide Web site: <http://www.statcan.ca>

Toll-free access is provided, for all users who reside outside the local dialling area of any of the Regional Reference Centres.

National Enquiries Line	1-800-263-1136
Telecommunications Device for the Hearing Impaired	1-800-363-7629
Toll Free Order Only Line (Canada and the United States)	1-800-267-6677

How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, the Statistics Canada Regional Reference centres or from:

Statistics Canada
Operations and Integration Division
Circulation Management
120 Parkdale Avenue
Ottawa, Ontario
K1A 0T6

Telephone: (613) 951-7277
Fax: (613) 951-1584
Toronto (credit card only): (416) 973-8018
Internet: order@statcan.ca

Standards of Service to the Public

To maintain quality service to the public, Statistics Canada follows established standards covering statistical products and services, delivery of statistical information, cost-recovered services and service to respondents. To obtain a copy of these service standards, please contact your nearest Statistics Canada Regional Reference Centre.

Des données sous plusieurs formes . . .

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes. Les données sont disponibles sur disque compact, disquette, imprimé d'ordinateur, microfiche et microfilm, et bande magnétique. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordinales et le système d'extraction de Statistique Canada.

Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou de statistiques et services connexes doit être adressée à la:

Indicateurs des services et analyse,
Division des services, des sciences et de la technologie,

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3177) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

Halifax (1-902-426-5331)	Regina (1-306-780-5405)
Montréal (1-514-283-5725)	Edmonton (1-403-495-3027)
Ottawa (1-613-951-8116)	Calgary (1-403-292-6717)
Toronto (1-416-973-6586)	Vancouver (1-604-666-3691)
Winnipeg (1-204-983-4020)	

Vous pouvez également visiter notre site: <http://www.statcan.ca>

Un service d'appel interurbain sans frais est offert à tous les utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale des centres de consultation régionaux.

Service national de renseignements	1-800-263-1136
Appareils de télécommunications pour les malentendants	1-800-363-7629
Numéro sans frais pour commander seulement (Canada et États-Unis)	1-800-267-6677

Comment commander les publications

On peut se procurer les publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des centres de consultation régionaux de Statistique Canada, ou en écrivant à:

Statistique Canada
Division des opérations et de l'intégration
Gestion de la circulation
120, avenue Parkdale
Ottawa (Ontario)
K1A 0T6

Téléphone: (613) 951-7277
Numéro du télécopieur 1(613)951-1584
Toronto (carte de crédit seulement): (416) 973-8018
Internet: order@statcan.ca

Normes de service au public

Afin de maintenir la qualité du service au public, Statistique Canada observe des normes établies en matière de produits et de services statistiques, de diffusion d'information statistique, de services à recouvrement des coûts et de services aux répondants. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec le Centre de consultation régional de Statistique Canada le plus près de chez vous.

Catalogue No. 63-016-XPB

N° 63-016-XPB au catalogue

Services Indicators

- Communications
- Finance, Insurance and Real Estate
- Business Services

3rd Quarter 1996

Indicateurs des services

- Communications
- Finances, assurances et services immobiliers
- Services aux entreprises

3^e trimestre 1996

Feature article

- Two Decades of Financial Intermediation by the Canadian Insurance Business

Étude spéciale

- Deux décennies d'intermédiation financière par les compagnies d'assurance canadiennes

Published by the authority of the Minister responsible for Statistics Canada

© Minister of Industry, 1996

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission from Licence Services, Marketing Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

December 1996

Canada: \$34.00 per issue,
\$112.00 annually
United States: US\$41.00 per issue,
US\$135.00 annually
Other Countries: US\$48.00 per issue,
US\$157.00 annually

Catalogue No. 63-016-XPB, Vol. 3, No. 2
Frequency: Quarterly

ISSN 1195-5961

Ottawa

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 1996

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Décembre 1996

Canada: 34 \$ l'exemplaire,
112 \$ par année
États-Unis: 41 \$ US l'exemplaire,
135 \$ US par année
Autres pays: 48 \$ US l'exemplaire,
157 \$ US par année

N° 63-016-XPB au catalogue, Vol. 3, n° 2
Périodicité: trimestriel

ISSN 1195-5961

Ottawa

Symbols

The following standard symbols are used in Statistics Canada publications:

- .. figures not available.
- ... figures not appropriate or not applicable.
- nil or zero.
- amount too small to be expressed.
- p preliminary figures.
- r revised figures.
- x confidential to meet secrecy requirements of the Statistics Act.

This publication was prepared in the Services, Science and Technology Division under the direction of:

- **F.D. Gault**, Director
- **G. Sciadas**, Chief, Special Projects

Production
L. Sabourin

Signes conventionnels

Les signes conventionnels suivants sont employés uniformément dans les publications de Statistique Canada:

- .. nombres indisponibles.
- ... n'ayant pas lieu de figurer.
- néant ou zéro.
- nombres infimes.
- p nombres provisoires.
- r nombres rectifiés.
- x confidentiel en vertu des dispositions de la loi sur la statistique relatives au secret.

Cette publication a été rédigée dans la division des services, des sciences et de la technologie sous la direction de:

- **F.D. Gault**, Directeur
- **G. Sciadas**, Chef, Projets spéciaux

Production
L. Sabourin

Note of appreciation

Canada owes the success of its statistical system to a long-standing cooperation involving Statistics Canada, the citizens of Canada, its businesses, governments and other institutions. Accurate and timely statistical information could not be produced without their continued cooperation and goodwill.

The paper used in this publication meets the minimum requirements of American National Standard for Information Sciences - Permanence of Paper for Printed Library Materials, ANSI Z39.48 - 1984.



Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.

Le papier utilisé dans la présente publication répond aux exigences minimales de l'«American National Standard for Information Sciences» - «Permanence of Paper for Printed Library Materials», ANSI Z39.48 - 1984.



Preface

Data on Key Service Industries

Service industries dominate the industrial economies and their importance is growing as a result of globalization and economic restructuring. This growing importance is especially true of the dynamic service industries which are the focus of this publication: communications; finance, insurance and real estate; and business services. These industries account for a significant proportion of GDP. Moreover, these are the industries that move information, organize finance and property and help businesses do business. As such, they are playing a pivotal role in shaping the future of the Canadian economy.

Service industries are not all the same and not all have the same dynamic impact on the economy. In total, they account for two thirds of GDP. That total includes the services covered by this publication as well as government and institutional services, services related to the movement of goods, and services sold primarily to households. Most other service industries are covered by existing statistical programmes, while this publication fills a gap in the coverage by focusing on services to business. To do this, it draws upon a number of sources and provides information at a level of detail never before produced.

This publication: Data and Analysis

The publication is organized around two parts: a core part with quarterly indicators for variables of interest for the three industrial groupings; and an analytical article directly relevant to the core material. The core material includes financial, employment, salary and GDP by industry data that facilitate the analysis of change in industrial performance. It also includes a services overview section.

Préface

Données sur les principales branches de services

Le secteur des services domine les économies industrielles et prend de plus en plus d'importance en raison de la globalisation et de la restructuration économique. C'est en particulier le cas des branches des services dynamiques qui font l'objet de la présente publication, à savoir les communications, les finances, assurance et affaires immobilières ainsi que les services aux entreprises. Ces branches d'activités représentent une partie appréciable du PIB, et, de plus elles sont celles qui s'occupent de la diffusion de l'information, de l'organisation des finances et de l'immobilier et de l'aide aux entreprises dans la pratique des affaires. Elles jouent par conséquent un rôle essentiel dans la définition de l'économie canadienne de demain.

Les branches de services ne sont pas toutes pareilles et toutes n'ont pas le même impact dynamique sur l'économie. Au total, elles comptent pour les deux tiers du PIB. Ce total recouvre les services examinés dans cette publication ainsi que les services gouvernementaux et institutionnels, les services reliés au mouvement des biens et les services vendus avant tout aux ménages. La plupart des autres branches de services sont couvertes par les programmes statistiques existants, tandis que la présente publication comble une lacune, puisqu'elle porte sur les services aux entreprises. Pour cela, elle exploite un certain nombre de sources de données et fournit des renseignements à un niveau de détail sans précédent.

Dans cette publication: Description des données et analyse

La présente publication se divise en deux parties: la partie principale comprend les indicateurs trimestriels des variables intéressantes pour les trois secteurs d'activité, et un article de fond se rapportant directement aux données publiées dans la partie principale. Les données de la partie principale comprennent les données financières, de l'emploi, de la rémunération et du PIB par branche d'activité qui facilitent l'analyse de la variation de la performance industrielle. Elle contient également une section consacrée à une vue d'ensemble du secteur des services.

Data Sources

The financial data come from the Quarterly Survey of Financial Statements of the Industrial Organization and Finance Division (IOFD) and refer to non-government business enterprises. These data are classified according to the 1980 Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C). As other data sources use the 1980 Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E), care is taken to maximize comparability.

Employment data come from the monthly Labour Force Survey (LFS) of the Household Surveys Division. They are presented on a quarterly basis and are not seasonally adjusted. Salary data come from the monthly Survey of Employment, Payrolls and Hours (SEPH) of the Labour Division. They are presented in quarterly annualized series and are not seasonally adjusted. GDP by industry data are produced monthly at the Industry Measures and Analysis Division (IMAD). They are also presented as quarterly annualized series and are seasonally adjusted.

For the Services Overview section, data are published as produced at the sources. Data on consumer spending come from the National Accounts and Environment Division (NAED). They are annualized, seasonally adjusted series. Data on prices come from the monthly Consumer Price Index (CPI) of the Prices Division and are presented on a quarterly basis. Finally, data on international trade are compiled by the Balance of Payment Division (BOP) and are seasonally adjusted.

Seasonally adjusted data are indicated by (s.a.).

Data Revisions

Data revisions follow the revision cycles of the sources. Normally LFS and CPI data are not revised. IOFD data are revised only for the previous quarter, and once a year for the previous three years. SEPH data are revised for the previous month and they will affect only the last quarter. IMAD data are revised monthly for all the months of the calendar year. In addition, SEPH and IMAD data are revised annually for several quarters.

Sources des données

Les données financières proviennent du relevé trimestriel des états financiers de la Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI) et recouvrent les entreprises commerciales non gouvernementales. Ces données sont classées selon la Classification type des industries pour compagnies et entreprises de 1980 (CTI-C). Comme d'autres sources de données utilisent la Classification type des industries pour établissements (CTI-E), on s'est efforcé de maximiser la comparabilité des données.

Les données de l'emploi proviennent de l'Enquête mensuelle sur la population active (EPA), que mène la Division des enquêtes-ménages. Elles sont présentées sous la forme de statistiques trimestrielles brutes. Les données de la rémunération proviennent de l'Enquête mensuelle sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail (EERH), que mène la Division du travail. Ces données sont publiées sous la forme de séries trimestrielles annualisées et brutes. Les données du PIB selon la branche d'activité sont produites chaque mois par la Division des mesures et de l'analyse des industries (DMAI). Elles sont également présentées sous la forme de séries trimestrielles annualisées et désaisonnalisées.

Dans la section consacrée au survol du secteur des services, les données sont publiées telles qu'elles sont produites à la source. Les données sur les dépenses de consommation proviennent de la Division des comptes nationaux et de l'environnement (DCNE). Ces données sont des séries annualisées et désaisonnalisées. Les données des prix proviennent de l'indice mensuel des prix à la consommation (IPC) de la Division des prix, et sont présentées sur une base trimestrielle. Enfin, les données du commerce international sont rassemblées par la Division de la balance des paiements (BDP), et les séries sont désaisonnalisées.

Les données désaisonnalisées sont désignées par (DÉS).

Révision des données

La révision des données suit le cycle de révision des sources. En général, les données de l'EPA et de l'IPC ne sont pas révisées. Les données de la DOFI sont révisées seulement pour le trimestre précédent, et une fois par an pour les trois années précédentes. Les données de l'EERH sont révisées pour le mois précédent, et ceci ne devrait toucher que les statistiques pour le dernier trimestre. Les données de la DMAI sont révisées chaque

NAED and BOP data are revised every quarter back to the first quarter of the calendar year and once a year for several quarters.*

What's new

Many of the data in this publication are published for the first time at this level of industrial detail and the presentation of data from a variety of sources, at the industry level, is also new. The objective is to bring together data from various sources to provide a clear and current economic picture of these industries.

To ensure clarity, selected analytical ratios, charts and descriptive and analytical notes are dispersed throughout the publication. Tables, charts and notes are complementary and combine to provide a complete picture.

Reader Participation

This publication provides a balanced information package. However, it cannot present all of the available data. Readers are encouraged to suggest additions or changes to the material presented. More specific and immediate data needs can be satisfied on an individual basis. In both cases readers are invited to contact George Sciadas (Telephone: 613-951-3177 or FAX: 613-951-9920).

* For more information about the data sources, see "Quarterly financial statistics for enterprises," Catalogue number 61-008, "The Labour Force," Catalogue number 71-001, "Employment, Earnings and Hours," Catalogue number 72-002, "Gross Domestic Product by Industry," Catalogue number 15-001, "National Income and Expenditure Accounts," Catalogue number 13-001, "The Consumer Price Index," Catalogue number 62-001 and "Canada's Balance of International Payments," Catalogue number 67-001.

mois pour tous les mois de l'année civile. Par ailleurs, les données de l'EERH et de la DMAI sont révisées tous les ans pour plusieurs trimestres. Enfin, les données de la DCNE et de la BDP sont révisées tous les trimestres rétrospectivement jusqu'au premier trimestre de l'année civile, et une fois par an pour plusieurs trimestres.*

Quoi de neuf?

De nombreuses données sont publiées ici pour la première fois à un niveau de désagrégation aussi poussé pour ce secteur. C'est également la première fois que les données provenant de diverses sources sont publiées au niveau de la branche d'activité. On vise ainsi à regrouper des données provenant de diverses sources pour brosser un tableau clair et actuel de la situation économique des branches d'activité étudiées.

Pour des considérations de clarté, des ratios analytiques, des graphiques, des descriptions et des notes analytiques sont dispersés dans toute la publication. Des tableaux, des graphiques et des notes viennent compléter la publication et se combinent pour donner une image complète.

Participation des lecteurs

Cette publication contient un ensemble d'informations bien équilibré. Cependant, elle ne peut présenter toutes les données existantes. Les lecteurs sont invités à proposer des ajouts ou des changements aux données présentées. On peut répondre individuellement aux lecteurs qui ont des besoins plus précis et immédiats en matière de données. Dans les deux cas, les lecteurs sont priés de communiquer avec George Sciadas (téléphone: 613-951-3177 ou télécopieur: 613-951-9920).

* Pour plus de renseignements sur les sources de données, consulter *Statistiques financières trimestrielles des entreprises*, (n° 61-008 au catalogue), *La population active*, (n° 71-001 au catalogue), *Emploi, gains et durée du travail*, (n° 72-002 au catalogue), *Produit intérieur brut par industrie*, (n° 15-001 au catalogue), *Comptes nationaux des revenus et dépenses* (n° 13-001 au catalogue), *L'indice des prix à la consommation* (n° 62-001 au catalogue) et *Balance des paiements internationaux du Canada* (n° 67-001 au catalogue).

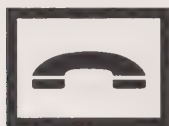


Custom Tabulations

Totalisations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Table of Contents

Table des matières

	<u>Page</u>
Preface	3
Services Overview	11
A. Communications	17
Highlights	18
Financial Statistics	20
Employment	26
Salaries	28
GDP	30
B. Finance, Insurance and Real Estate	33
Highlights	34
Financial Statistics	36
Employment	48
Salaries	50
GDP	52
C. Business Services	55
Highlights	56
Financial Statistics	58
Employment	66
Salaries	68
GDP	70
Feature article:	
Two Decades of Financial Intermediation by the Canadian Insurance Business	73
Definitions and Concepts	95

	<u>Page</u>
Préface	3
Aperçu général des services	11
A. Communications	17
Faits saillants	18
Statistiques financières	20
Emploi	26
Salaires	28
PIB	30
B. Finances, assurances et services immobiliers	33
Faits saillants	34
Statistiques financières	36
Emploi	48
Salaires	50
PIB	52
C. Services aux entreprises	55
Faits saillants	56
Statistiques financières	58
Emploi	66
Salaires	68
PIB	70
Étude spéciale:	
Deux décennies d'intermédiation financière par les compagnies d'assurance canadiennes	73
Définitions et concepts	95



Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Feature Articles

- **Business Services - Part 1: Evolution**
(2nd Quarter 1994)
- **Business Services - Part 2: The Human Side**
(3rd Quarter 1994)
- **Strategic R&D Alliances**
(4th Quarter 1994)
- **The Demand for Telecommunications Services**
(1st Quarter 1995)
- **Television: Glorious Past, Uncertain Future**
(2nd Quarter 1995)
- **The Industrial Organization of the Property and Casualty Insurance Business**
(3rd Quarter 1995)
- **Human Resources in Science and Technology in the Services Sector**
(4th Quarter 1995)
- **Access to the Information Highway**
(1st Quarter 1996)
- **Temporary Help Service Industry: Role, Structure and Growth**
(2nd Quarter 1996)
- **Two Decades of Financial Intermediation by the Canadian Insurance Business**
(3rd Quarter 1996)

Études spéciales

- **Services aux entreprises - Partie 1: Évolution**
(2^e trimestre 1994)
- **Services aux entreprises - Partie 2: L'aspect humain**
(3^e trimestre 1994)
- **Alliances stratégiques de R-D**
(4^e trimestre 1994)
- **La demande de services de télécommunications**
(1^{er} trimestre 1995)
- **La télévision: Un passé glorieux, un avenir incertain**
(2^e trimestre 1995)
- **L'organisation industrielle du secteur de l'assurance de biens et de risques divers**
(3^e trimestre 1995)
- **Ressources humaines affectées aux sciences et à la technologie dans le secteur des services**
(4^e trimestre 1995)
- **Accès à l'autoroute de l'information**
(1^e trimestre 1996)
- **Le secteur des services d'aide temporaire: rôle, structure et croissance**
(2^e trimestre 1996)
- **Deux décennies d'intermédiation financière par les compagnies d'assurance canadiennes**
(3^e trimestre 1996)

Note to users

Thank you for the interest in this publication. Your constant support and feedback will help us to continually improve the quality and usefulness of this publication.

Avis aux utilisateurs

Merci à notre clientèle pour l'intérêt apporté à cette publication. Votre support constant et vos commentaires nous aideront à continuer d'améliorer la qualité et l'utilité de cette publication.

Services Overview

Aperçu général des services

This section presents information that refers to the activity of the services industries. The industries covered under this aggregation, for employment and GDP purposes, are listed below.

On présente ici l'activité de l'ensemble des branches de services. Les branches qui auront été agrégées ici pour les renseignements concernant l'emploi et le PIB sont les suivantes:

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Transportation and Storage (45, 46, 47)

Transport et entreposage (45, 46, 47)

Communications (48)

Communications (48)

Wholesale Trade (50-59)

Commerce de gros (50-59)

Retail Trade (60-69)

Commerce de détail (60-69)

Finance, Insurance and Real Estate (70-76)

Finances, assurances et affaires immobilières (70-76)

Business Services (77)

Services aux entreprises (77)

Government Services (81-84)

Services gouvernementaux (81-84)

Educational Services (85)

Enseignement (85)

Health and Social Services (86)

Soins de santé et services sociaux (86)

Accommodation, Food and Beverage Services (91, 92)

Hébergement et restauration (91, 92)

Other Services (96-99)

Autres services (96-99)

Information on consumer spending and prices refer to aggregations of service *commodities*. **International trade in services comprises the following activities: travel, transportation, commercial services and government transactions and other services.**

Les renseignements concernant les dépenses de consommation et les prix se rapportent aux agrégations des *produits de services*. **Le commerce international des services comprend les services suivants: voyages, transports, services commerciaux, opérations gouvernementales, autres services.**

Services Overview

Highlights — 3rd Quarter 1996

- Services employment, output, consumer spending, prices, exports and imports all increased this quarter, to varying degrees.
- Service sector employment grew at a reduced pace. Its rate of growth was lower than that of the goods-producing industries. Once again, the rate of growth of part-time jobs exceeded that of full-time jobs, while self employment continued its strong performance.
- Services output increased at the same rate as last quarter. This quarter, however, services output growth was lower than the rate of growth achieved in the goods-producing industries.
- Consumer spending on services increased more than last quarter and was much higher than spending on goods.
- The CPI for services increased markedly and led to an overall increase in the CPI despite price declines in the goods aggregate.
- Exports of services increased but imports increased proportionately more. As a result, the services trade balance deteriorated - in contrast to the record-high merchandise trade balance surplus.

Key Services Indicators (change from last quarter)

Employment*	↑	1.0%
GDP	↑	0.4%
Consumer spending	↑	1.3%
Prices	↑	0.8%
Exports	↑	1.2%
Imports	↑	3.0%

* From same quarter last year.

Aperçu général des services

Faits saillants — 3^e trimestre 1996

- Dans le secteur des services, l'emploi, la production, les dépenses des consommateurs, les prix, les exportations et les importations augmentent tous, dans des proportions variables, ce trimestre.
- L'emploi dans le secteur des services croît à un rythme ralenti, le taux de croissance étant plus faible que pour le secteur de la production de biens. De nouveau, le taux de croissance de l'emploi à temps partiel surpasse celui de l'emploi à temps plein, tandis que les résultats enregistrés pour le travail autonome demeurent solides.
- La production de services progresse au même taux qu'au trimestre dernier. Cependant, ce trimestre, sa croissance est moins forte que celle de la production de biens.
- Les dépenses des consommateurs au titre des services augmentent plus qu'au trimestre dernier et sont nettement plus importantes que celles visant les biens.
- L'IPC des services se redresse considérablement et entraîne une hausse de l'IPC global, malgré la baisse des prix enregistrée pour l'agrégat des biens.
- Les exportations de services augmentent, mais, toutes proportions gardées, moins que les importations. Par conséquent, la balance du commerce des services se détériore, contrairement à la balance du commerce des marchandises qui affiche un excédent record.

Indicateurs clés des services (variation par rapport au trimestre précédent)

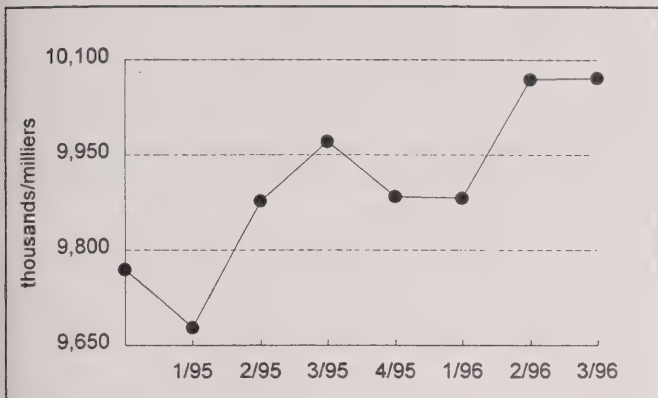
Emploi*	↑	1,0 %
PIB	↑	0,4 %
Dépenses des consommateurs	↑	1,3 %
Prix	↑	0,8 %
Exportations	↑	1,2 %
Importations	↑	3,0 %

* Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente

Services Overview

Chart 1. Employment

Graphique 1. Emploi



Aperçu général des services

Chart 2. GDP

Graphique 2. PIB

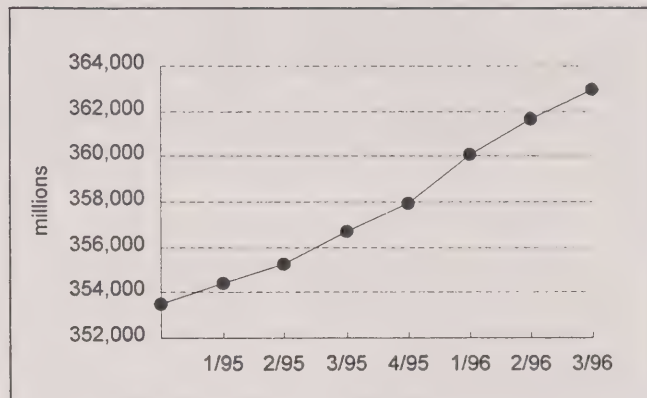


Chart 3. Consumer spending

Graphique 3. Dépenses de consommation

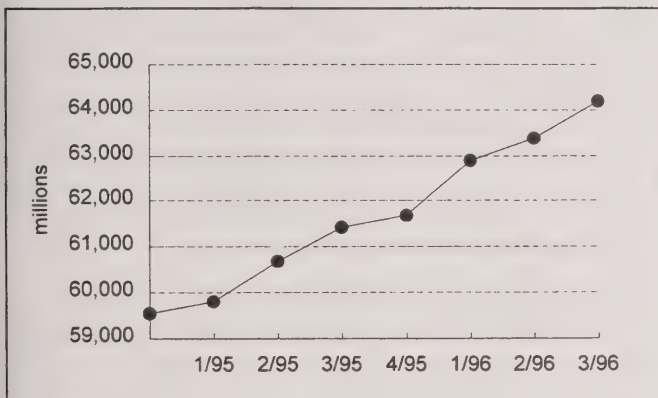


Chart 4. Prices

Graphique 4. Prix

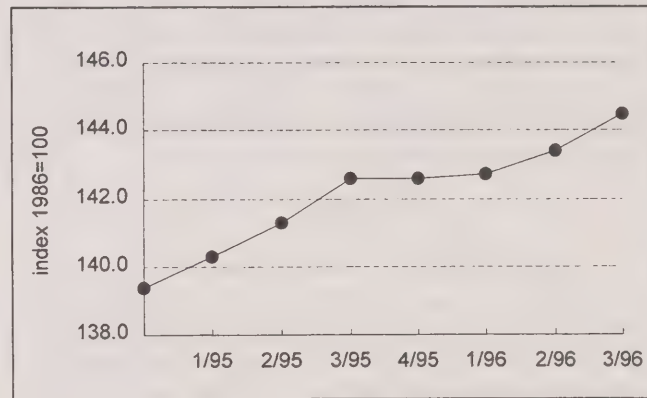


Chart 5. Services exports and imports

Graphique 5. Importations et exportations des services

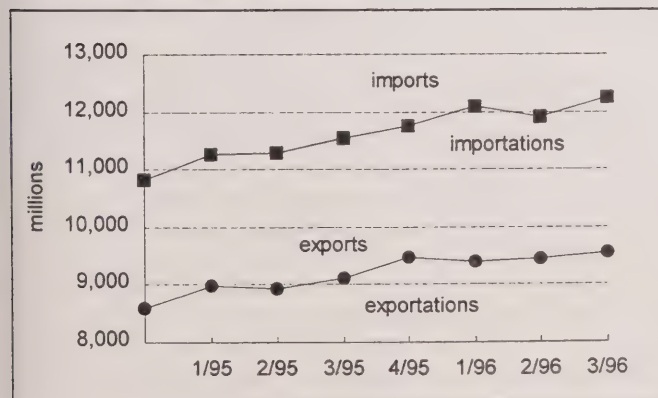
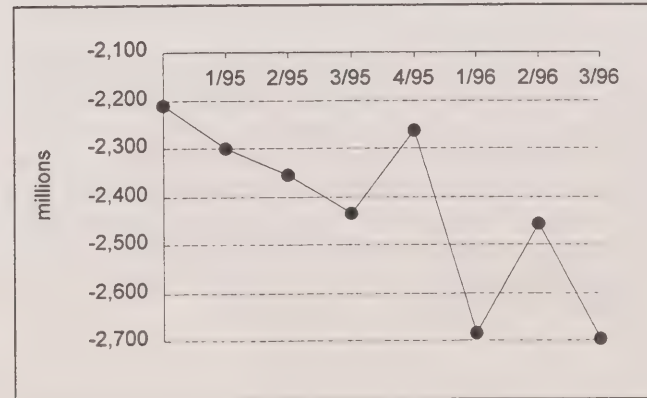


Chart 6. Services trade balance

Graphique 6. Solde du commerce international des services



Services Overview

Employment in services industries increased again this quarter compared with the third quarter of 1995. Its rate of growth was lower than the previous two quarters of the year and was also lower than the rate of employment growth in goods-producing industries. Growth was higher in part-time than full-time jobs and was quite strong in self employment, the prevailing pattern for the last year. Once again, substantial job creation occurred in Business Services industries, whereas jobs were lost in the communications and finance and insurance groups.

Gross domestic product for services increased at the same pace as last quarter. This quarter, though, it fell short of goods-producing industries' rate of output growth. Growth was led by communications. Output of transportation and storage, together with utilities and wholesale trade, also increased.

Consumer spending in services also increased, at a rate of growth higher than last quarter and much higher than the rate of growth of spending on goods. Spending increased proportionately more in medically related services, communications, recreational, financial and legal services as well as net expenditures abroad, whereas spending in purchased transportation declined somewhat.

This quarter the services CPI increased at its highest rate of the year. This led to a small overall increase in the CPI, despite a drop in the price of the goods aggregate. The highest price hikes took place in city bus, subway and air transportation as well as tuition fees. More modest increases were noted in telephone services, rent and food purchased from restaurants, while mortgage interest costs declined.

Exports of service increased but, unlike last quarter, imports increased proportionately more. As a result the services trade balance deteriorated. At the same time, the merchandise trade balance reached another all-time high surpassing \$10 billion in current dollars. Most of the increase in services exports came from commercial services, as travel receipts declined. Travel payments, transportation and commercial services payments all contributed to the increase in imports.

Aperçu général des services

Comparativement au troisième trimestre de 1995, l'emploi dans le secteur des services augmente de nouveau ce trimestre. Toutefois le taux de croissance est plus faible que celui observé durant les deux premiers trimestres et inférieur à celui enregistré pour le secteur de la production de biens. La croissance de l'emploi à temps partiel est plus forte que celle de l'emploi à temps plein, et celle du travail autonome est assez vigoureuse, tendance qui domine depuis un an. De nouveau, on assiste à la création d'un grand nombre d'emplois dans le groupe des services aux entreprises, mais à une perte dans celui des communications et dans celui des finances et des assurances.

Le produit intérieur brut du secteur des services s'accroît au même rythme qu'au trimestre précédent. Toutefois, ce trimestre, sa croissance est inférieure à celle de la production du secteur des biens. Le groupe des services de communication est celui qui affiche la progression la plus importante. La production des secteurs des transports ainsi que des services publics et du commerce augmente également.

Les dépenses de consommation pour les services s'améliorent aussi. Le taux de croissance est supérieur à celui enregistré le trimestre dernier et nettement plus élevé que celui des dépenses engagées pour l'achat de biens. Proportionnellement, les dépenses pour les services de nature médicale, les services de communication, les services récréatifs, les services financiers et les services juridiques, ainsi que les dépenses nettes à l'étranger augmentent plus que celles consacrées à l'achat de services de transport, lesquelles se contractent légèrement.

Ce trimestre, l'IPC des services affiche le taux de croissance le plus élevé de l'année, progrès qui se solde par une légère augmentation globale de l'IPC, malgré la baisse des prix de l'agrégat des biens. Ce sont les prix des services d'autobus urbain, de métro et de transport aérien, ainsi que les droits de scolarité qui augmentent le plus. On note aussi une majoration, plus modeste, du prix des services téléphoniques, des loyers et du prix des aliments achetés par les restaurateurs, tandis que l'intérêt des emprunts hypothécaires baisse.

Les exportations de services progressent, mais contrairement à ce que l'on a observé le trimestre précédent, le taux de croissance des importations est plus élevé. Par conséquent, la balance du commerce des services se détériore. En revanche, la balance du commerce des marchandises atteint un autre excédent record, dépassant 10 milliards de dollars courants. La croissance des exportations de services est soutenue principalement par les services commerciaux, les recettes touristiques diminuant, quant à elle. Les paiements au titre des voyages, ainsi que ceux au titre des services de transport et des services commerciaux contribuent aussi à l'augmentation des importations.

Table 1. Services Overview

Tableau 1. Aperçu général des services

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
Employment			thousands – milliers						Emploi
Total economy	13,404	13,101	13,557	13,852	13,512	13,272	13,726	14,014	Économie totale
Services	9,769	9,677	9,877	9,972	9,884	9,881	10,069	10,071	Services
Full-time	7,517	7,398	7,658	7,952	7,563	7,490	7,779	7,992	Plein temps
Part-time	2,254	2,280	2,220	2,022	2,323	2,391	2,290	2,079	Temps partiel
Self-employment	1,392	1,383	1,407	1,430	1,476	1,502	1,510	1,513	Travail autonome
GDP (s.a.)		millions of 1986 dollars – milions de dollars de 1986							PIB (dés.)
All industries	541,099	542,074	540,600	542,259	543,084	545,822	547,880	551,931	Toutes les industries
Services	353,514	354,407	355,242	356,670	357,967	360,079	361,656	362,926	Services
Consumer spending (s.a.)		millions							Dépenses de consommation (dés.)
Total	114,763	114,934	116,189	117,412	117,435	119,216	120,163	121,087	Total
Services	59,554	59,826	60,690	61,447	61,676	62,895	63,377	64,176	Services
Prices		CPI, 1986=100 – IPC, 1986=100							Prix
All items	131.2	132.6	133.6	133.9	133.9	134.5	135.5	135.7	Ensemble
Services	139.4	140.3	141.3	142.6	142.6	142.7	143.4	144.5	Services
International Trade (s.a.)		millions							Commerce international (dés.)
Merchandise									Marchandises
Exports	60,602	64,017	62,215	62,969	64,620	65,045	66,504	69,418	Exportations
Imports	55,346	57,406	56,299	55,567	56,160	57,009	56,555	59,296	Importations
Balance	5,256	6,611	5,916	7,402	8,460	8,036	9,949	10,122	Solde
Services									Services
Exports	8,608	8,975	8,923	9,118	9,489	9,401	9,451	9,563	Exportations
Imports	10,819	11,276	11,279	11,552	11,753	12,087	11,907	12,261	Importations
Balance	-2,211	-2,301	-2,356	-2,434	-2,264	-2,686	-2,456	-2,698	Solde
	Analytical table – Tableau analytique								
Services	from same quarter last year – par rapport au même trimestre l'an dernier								Services
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Employment	1.8	1.3	1.1	0.8	1.0	2.1	1.9	1.0	Emploi
Full-time	3.1	2.3	1.4	1.1	0.6	1.2	1.6	0.5	Plein temps
Part-time	-2.8	-1.9	-0.2	-0.2	3.1	4.9	3.2	2.8	Temps partiel
Self-employment	3.2	2.1	0.4	-1.1	6.0	8.6	7.3	5.8	Travail autonome
	from last quarter – par rapport au dernier trimestre								
GDP	0.9	0.3	0.2	0.4	0.4	0.6	0.4	0.4	PIB
Consumer spending	1.1	0.5	1.4	1.2	0.4	2.0	0.8	1.3	Dépenses de consommation
Prices	0.6	0.6	0.7	0.9	0.0	0.1	0.5	0.8	Prix
Exports	5.5	4.3	-0.6	2.2	4.1	-0.9	0.5	1.2	Exportations
Importations	3.0	4.2	0.0	2.4	1.7	2.8	-1.5	3.0	Importations

Chart 7. Employment, rates of change

Graphique 7. Emploi, taux de variation

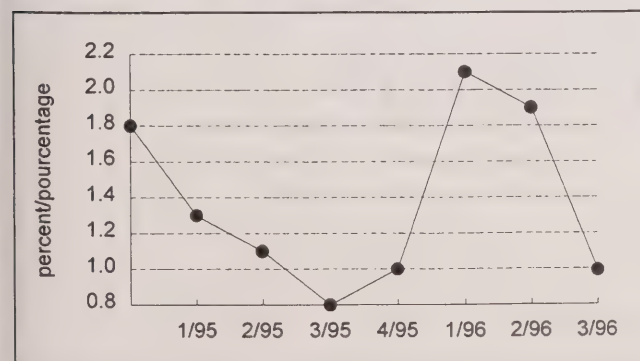
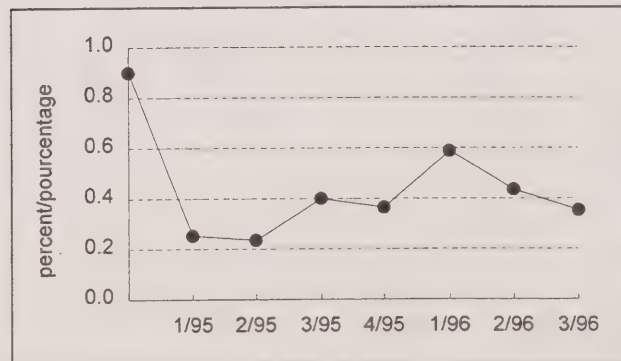


Chart 8. GDP, rates of change

Graphique 8. PIB, taux de variation





Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

A. Communications

A. Communications

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere).

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)

Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)

- Telecommunication Broadcasting (57)
- Diffusion des télécommunications (57)
- Telecommunication Carriers (58)
- Transmission des télécommunications (58)
- Postal and Courier Services (56)
- Services postaux et services des messagers (56)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

- Telecommunication Broadcasting (481)
- Diffusion des télécommunications (481)
- Telecommunication Carriers and Other Telecommunication Industries (482, 483)
- Transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications (482, 483)
- Postal and Courier Service Industries (484)
- Services postaux et services de messagerie (484)

Communications

Highlights — 3rd Quarter 1996

- A strong showing in operating revenue growth was offset by proportionately faster growth in operating expenses. As a result, the operating profit and the profit margins declined in all three industries of the group.
- Assets and liabilities continued their ascent, but at much reduced rates compared to last quarter. Equity decreased slightly due to lower share capital and retained earnings.
- Employment decreased substantially this quarter, for the first time in recent years. Significant employment gains in broadcasting were outweighed by job losses in the telecommunications carriers and the postal and courier services industries. The group's employment decline was due to the loss of full-time jobs, while somewhat higher part-time employment moderated these losses.
- Salaries increased for the second quarter in a row, chiefly due to sustained growth in telecommunications carriers. Salaried employees in that industry realized purchasing power gains.
- The group's output continued to grow. It increased at its highest rate this year and continued to outpace the economy average.

Key Services Indicators
(change from last quarter)

Operating revenues	↑	4.1 %
Operating expenses	↑	7.1 %
Profit margin *		13.3 %
Assets	↑	0.3 %
Liabilities	↑	0.9 %
Employment **	↓	4.2 %
Salaries	↑	1.8 %
GDP	↑	2.0 %

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Communications

Faits saillants — 3^e trimestre 1996

- La croissance vigoureuse des recettes d'exploitation est compensée par la hausse proportionnellement plus rapide des dépenses. Par conséquent, les bénéfices d'exploitation et la marge bénéficiaire diminuent pour les trois secteurs du groupe.
- L'actif et le passif continuent de s'améliorer, quoiqu'un peu beaucoup plus lentement qu'au trimestre précédent. L'avoir se contracte légèrement, à cause d'une réduction du capital-actions et des bénéfices non répartis.
- Pour la première fois ces dernières années, l'emploi diminue considérablement durant le trimestre. En effet, les pertes enregistrées pour les secteurs des services de télécommunication et des services postaux et de messagerie surpassent le nombre important d'emplois créés par le secteur de la radiodiffusion. Le recul de l'emploi au sein du groupe est causé par la perte d'emplois à temps plein, laquelle est tempérée par une légère augmentation du nombre d'emplois à temps partiel.
- Les salaires sont à la hausse pour le deuxième trimestre de suite, principalement grâce à la majoration soutenue du côté des services de télécommunication. Les employés de ce secteur bénéficient d'une augmentation de leur pouvoir d'achat.
- La production du groupe continue de s'accroître. Le taux de croissance, qui est le plus élevé enregistré cette année, demeure supérieur à la moyenne de l'ensemble de l'économie.

Indicateurs clés des services
(variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑	4,1 %
Dépenses d'exploitation	↑	7,1 %
Marge bénéficiaire *		13,3 %
Actif	↑	0,3 %
Passif	↑	0,9 %
Emploi **	↓	4,2 %
Rémunération	↑	1,8 %
PIB	↑	2,0 %

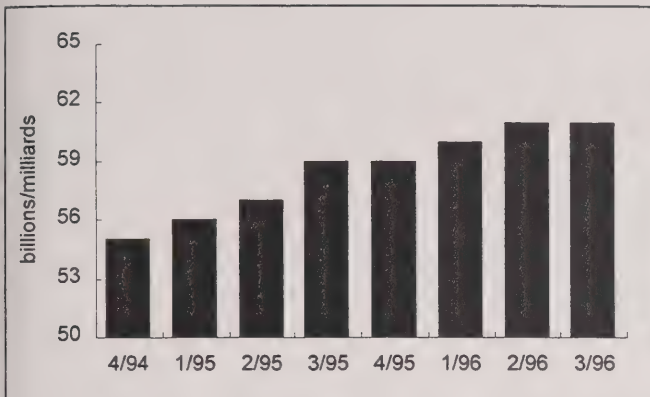
* Pourcentage du trimestre

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente

Communications

Chart A1. Assets

Graphique A1. Actif



Communications

Chart A2. Operating revenues

Graphique A2. Recettes d'exploitation

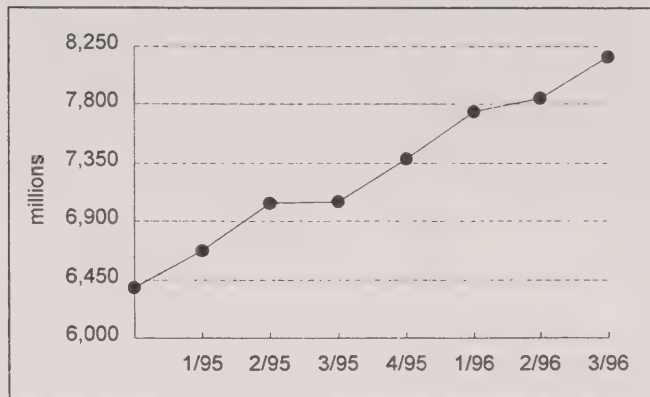


Chart A3. Operating profits

Graphique A3. Bénéfice d'exploitation

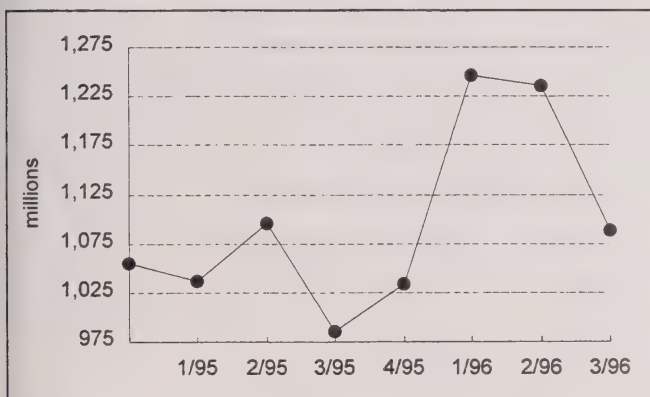


Chart A4. Employment

Graphique A4. Emploi

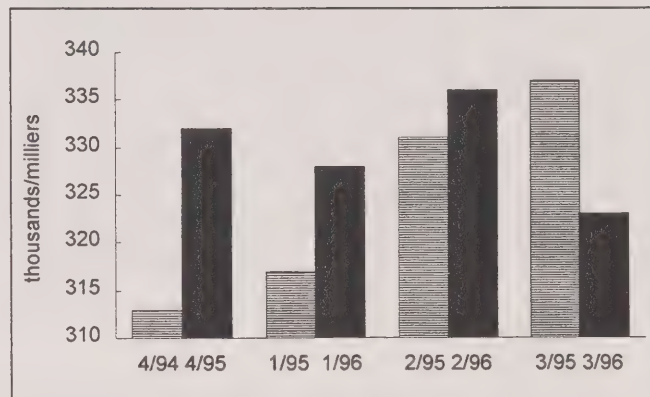


Chart A5. Salaries

Graphique A5. Rémunération

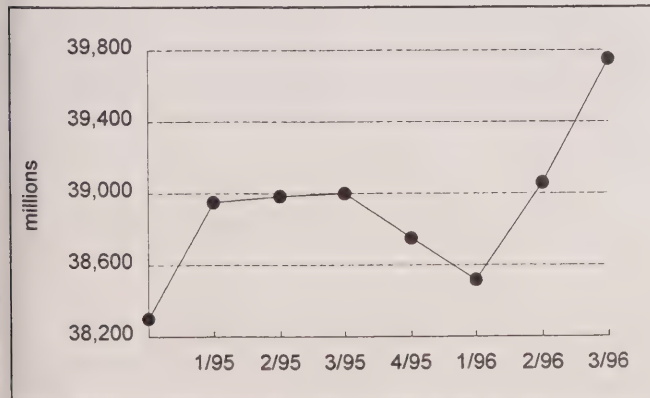
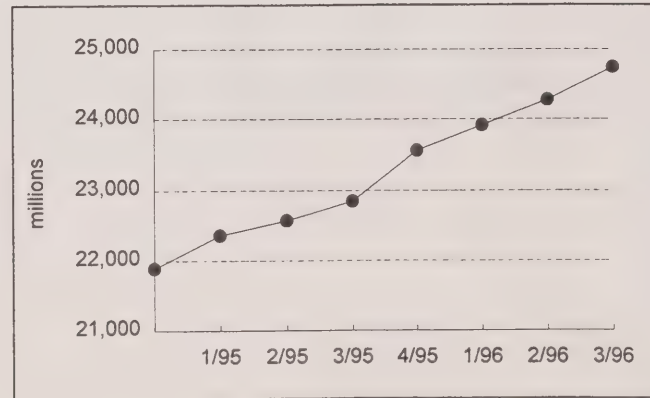


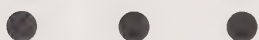
Chart A6. GDP

Graphique A6. PIB

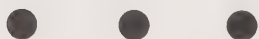


Communications, financial statistics

Operating revenues in telecommunication carriers and broadcasting contributed to a strong showing in the operating revenues of the communications group this quarter. This was offset by proportionately faster growth in operating expenses, which increased at their highest rate since the third quarter of 1994. As a result, the group's operating profit and profit margin declined. This was true for all three industries in the group. Growth in operating revenues and the profit margin, though, continued to exceed the economy average.



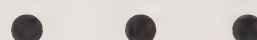
Assets and liabilities continued their ascent this quarter but at much reduced rates compared to last quarter. Inventories and portfolio investments were among the items which contributed to asset growth, while accounts receivable and accrued revenue decreased somewhat. Accounts payable and accrued liabilities, loans and accounts with affiliates were behind the increase in liabilities, whereas borrowing dropped chiefly due to reduced stock of bankers' acceptances and paper. Equity decreased slightly due to lower share capital and retained earnings.



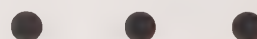
The return on capital and the return on equity ratios increased slightly. The debt to equity ratio edged up marginally as well. Liquidity dropped somewhat, as indicated by both the working capital and the quick ratios.

Communications — statistiques financières

Les recettes d'exploitation des secteurs de la transmission de télécommunications et de la radiodiffusion sont à l'origine de l'amélioration importante des recettes d'exploitation du groupe des services de communication observée ce trimestre. Toutefois, ce gain est neutralisé par l'augmentation proportionnellement plus rapide des dépenses d'exploitation, qui affichent le taux de croissance le plus élevé depuis le troisième trimestre de 1994. Par conséquent, on note une diminution des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire au niveau tant du groupe, que des trois secteurs qui forment ce dernier. Néanmoins, la hausse des recettes d'exploitation aussi bien que la marge bénéficiaire continuent d'être supérieures à la moyenne observée pour l'ensemble de l'économie.



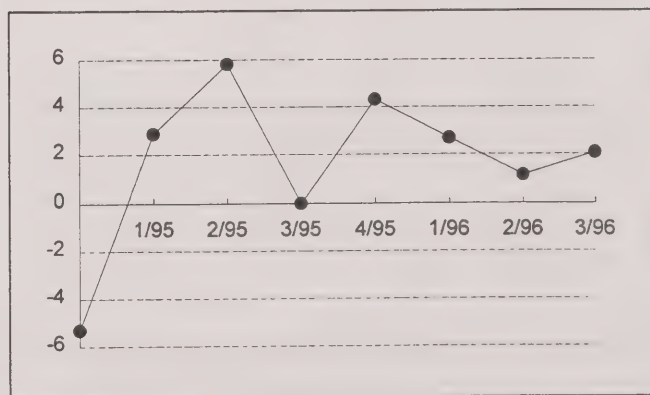
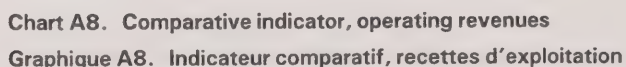
L'actif et le passif continuent d'augmenter ce trimestre, quoique beaucoup plus lentement qu'au trimestre précédent. Les stocks et les investissements de portefeuille sont au nombre des éléments qui contribuent à l'augmentation de l'actif, tandis que les comptes-clients et les recettes comptabilisées diminuent légèrement. Les comptes créditeurs et les charges à payer, ainsi que les prêts et les comptes des filiales sont à l'origine du gonflement du passif, alors que le montant des emprunts diminue, principalement à cause de la réduction du nombre d'acceptations et d'effets bancaires. L'avoir se contracte légèrement, à cause de la diminution du capital-actions et des bénéfices non répartis.



Les ratios du rendement des capitaux employés et de l'avoir se relèvent légèrement, de même que le ratio de la dette à l'avoir. Les liquidités, quant à elles, diminuent un peu, comme en témoignent les ratios du fonds de roulement et de trésorerie.

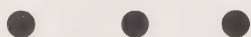
Tableau A1. Communications, statistiques financières

Chart A7. Profit margin
Graphique A7. Marge bénéficiaire

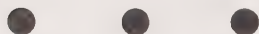


Communications, industrial detail

Telecommunication carriers is the largest industry in the group. It accounts for more than two-thirds of total assets and almost two-thirds of operating revenues. The broadcasting industry accounts for about one-quarter of each. Both industries post impressive profit margins, whereas the profit margin of postal and courier services fluctuates around more moderate levels. In communications, net profits are substantially lower than operating profits, mainly because of interest payments on long-term debt.



Revenues in telecommunications carriers increased for yet another quarter. As operating expenses increased proportionately more, though, the industry's operating profit and the profit margin declined. Operating revenues increased for broadcasting as well this quarter, following two consecutive quarters of decline. But this came at the expense of much higher operating expenses, which grew at their highest rate since the first quarter of 1995. As a result, profitability declined, as indicated by the operating and net profit and the profit margin. The latter, in particular, was almost cut in half from last quarter. Operating revenues for postal and courier services dropped marginally and, combined with increased operating expenses, also led to reduced profitability for this industry.

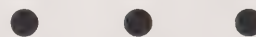


Liabilities increased more than assets, while share capital and retained earnings declined in the broadcasting industry. In telecommunications carriers assets and liabilities remained basically at their last quarter levels, as did equity. The performance of operating revenue and the profit margin for postal and courier services were below the economy average.

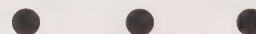
All selected indicators worsened for broadcasting, while the return on capital and the return on equity ratios for telecommunications carriers improved.

Communications — résultats détaillés

Les transmetteurs de télécommunications constituent la principale branche de ce secteur. Elles comptent pour plus des deux-tiers du total de l'actif et près des deux-tiers des recettes d'exploitation. La branche de la radio-diffusion représente environ un quart de l'actif et des recettes d'exploitation. Ces deux branches d'activité enregistrent des marges bénéficiaires impressionnantes, tandis que celles des services postaux et de messagerie sont plus modérées. Dans le secteur des communications, les bénéfices nets sont sensiblement inférieurs aux bénéfices d'exploitation, principalement à cause des paiements d'intérêts sur la dette à long terme.



Les recettes des transmetteurs de télécommunications augmentent de nouveau ce trimestre. Toutefois, comme la hausse des dépenses d'exploitation est proportionnellement plus élevée, les bénéfices d'exploitation et la marge bénéficiaire du secteur diminuent. Les recettes d'exploitation du secteur de la radiodiffusion progressent également, après un mouvement à la baisse qui a duré deux trimestres. Toutefois, le prix de ce gain est une augmentation importante des dépenses d'exploitation, dont le taux de croissance atteint sa valeur record depuis le premier trimestre de 1995. Par conséquent, la rentabilité du secteur diminue, comme l'indiquent les bénéfices d'exploitation, les bénéfices nets et la marge bénéficiaire. En fait, cette dernière a pratiquement diminué de moitié comparativement au trimestre précédent. Les recettes d'exploitation du secteur des services postaux et de messagerie accusent un léger recul qui, conjugué à la hausse des dépenses d'exploitation, entraîne aussi une diminution de la rentabilité du secteur.



Dans le secteur de la radiodiffusion, le passif augmente plus que l'actif, le capital-actions et les bénéfices non répartis ayant diminué. Les niveaux de l'actif et du passif, ainsi que de l'avoir demeurent pratiquement les mêmes qu'au trimestre précédent. Le secteur des services postaux et de messagerie, quant à lui, affiche des résultats inférieurs à la moyenne de l'économie en ce qui a trait aux recettes d'exploitation et à la marge bénéficiaire.

Les indicateurs choisis pointent tous vers de moins bons résultats pour le secteur de la radiodiffusion, tandis que les ratios du rendement de l'avoir et du rendement des capitaux employés indiquent une amélioration dans le cas des transmetteurs de télécommunications.

Table A3. Carriers, financial statistics

Tableau A3. Transmission, statistiques financières

[illegible]

Chart A11. Operating revenues

Graphique A11. Recettes d'exploitation

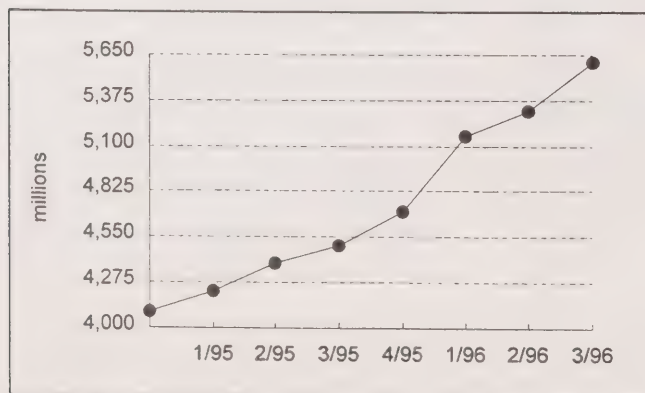
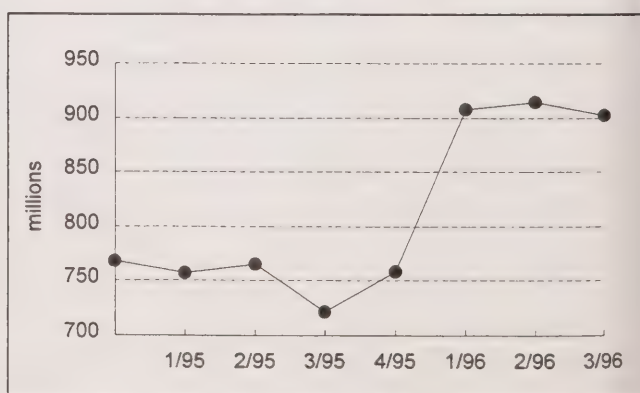


Chart A12. Operating profit

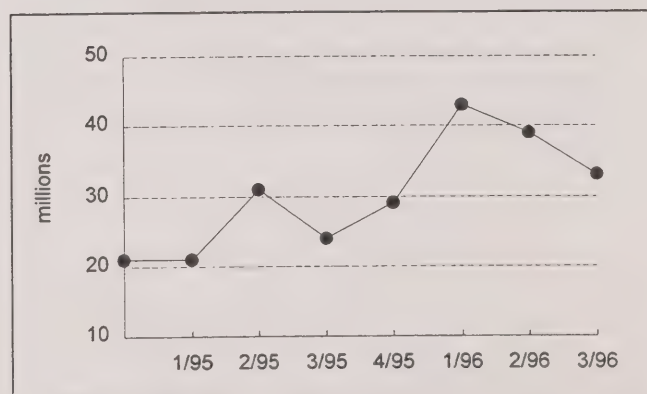
Graphique A12. Bénéfice d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Tableau A4. Services postaux et de messagers, statistiques financières



Communications, employment

Carriers and other telecommunication industries together with postal and courier services are the largest employers in the group. In the third quarter of 1996 they accounted for 40% and 41% of the group's total employment, respectively. For postal and courier services, this represents a proportion that substantially exceeds the industry's financial size. The opposite holds true for broadcasting; it accounted for only 19% of the group's employment, in contrast to its sizeable financial presence. The overwhelming majority of jobs in the group (90%) are full-time. Self employment accounts for less than 5% of the total.

Communications — emploi

Les transmetteurs de télécommunications et les services postaux et de messagerie sont les principaux employeurs de ce secteur d'activité. Au troisième trimestre de 1996, ces branches détenaient respectivement 40 % et 41 % de l'effectif total du secteur. Pour les services postaux et de messagerie, ce pourcentage dépasse largement la taille financière de la branche. On constate le phénomène inverse pour la radio-diffusion, qui n'emploie que 19 % des salariés du secteur, malgré l'importance supérieure de sa présence financière. Dans le secteur des communications, la très grande majorité des emplois (90 %) sont à temps plein. Le travail autonome représente moins de 5 % du total.

Employment in the industrial group as a whole decreased substantially this quarter, for the first time in recent years. Significant employment gains in broadcasting were outweighed by job losses in both telecommunications carriers and postal and courier services.

While job creation in the broadcasting industry continued, telecommunications carriers shed jobs for the third straight quarter. In fact, they did so at a double-digit rate as sixteen thousand jobs were lost from the third quarter of 1995. Job losses were also recorded in postal and courier services for the first time since the first quarter of 1995.

The group's employment decline was due to the loss of full-time jobs. Somewhat higher part-time employment moderated these losses. The group's employment performance was below the economy average not only for full-time and total employment, but also for part-time employment, as revealed by the comparative indicators, since the rate of growth of part-time employment economy-wide was quite strong.

Pour la première fois ces dernières années, le taux d'emploi affiché par le groupe diminue considérablement au cours du trimestre. Les gains importants d'emploi enregistrés pour le secteur de la radiodiffusion sont surpassés par les pertes qu'accusent les secteurs des transmetteurs de télécommunications et des services postaux et de messagerie.

Tandis que le secteur de la radiodiffusion continue de créer des emplois, celui des services de télécommunications en perd pour le troisième trimestre consécutif. En fait, le taux de suppression atteint la barre des deux chiffres, puisque 16 000 emplois ont disparu comparativement au troisième trimestre de 1995. Pour la première fois depuis le premier trimestre de 1995, le secteur des services postaux et de messagerie affiche également une baisse de l'emploi.

Le recul de l'emploi observé pour le groupe est causé par la perte d'emplois à temps plein, laquelle est tempérée par une légère augmentation du nombre d'emplois à temps partiel. Les résultats du groupe au chapitre de l'emploi sont inférieurs à la moyenne pour l'ensemble de l'économie en ce qui concerne non seulement l'emploi à temps plein et l'emploi total, mais aussi l'emploi à temps partiel, comme le montrent les indicateurs comparatifs, puisque le taux de croissance de l'emploi à temps partiel est assez élevé pour tous les secteurs de l'économie.

Table A5. Communications, employment

Tableau A5. Communications, emploi

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	thousands – milliers								
Employment									Emploi
Broadcasting	49	51	50	52	46	51	58	62	Diffusion
Carriers/other telecom.	134	139	145	146	148	138	135	130	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	130	127	135	138	138	139	143	131	Services postaux/messagers
Total	313	317	331	337	332	328	336	323	Total
Full-time	275	280	296	305	295	287	301	291	Plein temps
Part-time	38	36	35	32	38	40	35	33	Temps partiel
Analytical table – Tableau analytique									
	from same quarter last year – par rapport au même trimestre de l'an dernier								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	-5.8	-10.5	-3.8	10.6	-6.1	0.0	16.0	19.2	Diffusion
Carriers/other telecom.	12.3	19.8	11.5	12.3	10.4	-0.7	-6.9	-11.0	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-3.0	-8.6	2.3	7.0	6.2	9.4	5.9	-5.1	Services postaux/messagers
Total	2.6	1.6	5.4	10.1	6.1	3.5	1.5	-4.2	Total
Full-time	1.9	1.1	5.3	13.0	7.3	2.5	1.7	-4.6	Plein temps
Part-time	8.6	2.9	6.1	-13.5	0.0	11.1	0.0	3.1	Temps partiel
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Total	-0.2	-1.1	3.6	9.0	5.3	2.2	0.3	-5.3	Total
Full-time	-1.9	0.3	3.2	11.7	7.0	2.1	0.8	-3.4	Plein temps
Part-time	9.7	4.3	5.6	-14.1	-3.0	6.3	-2.7	-12.0	Temps partiel

Chart A15. Full-time employment

Graphique A15. Emploi à plein temps

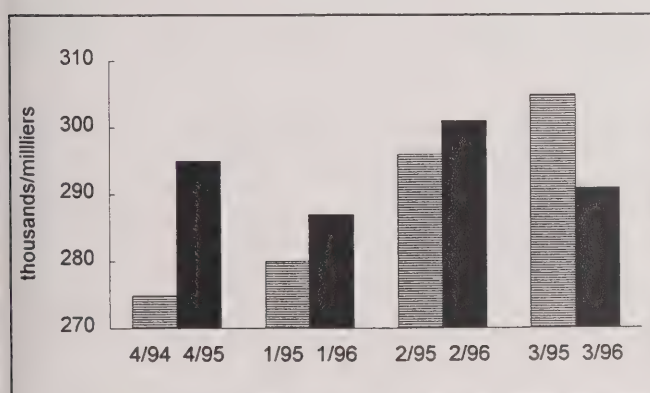
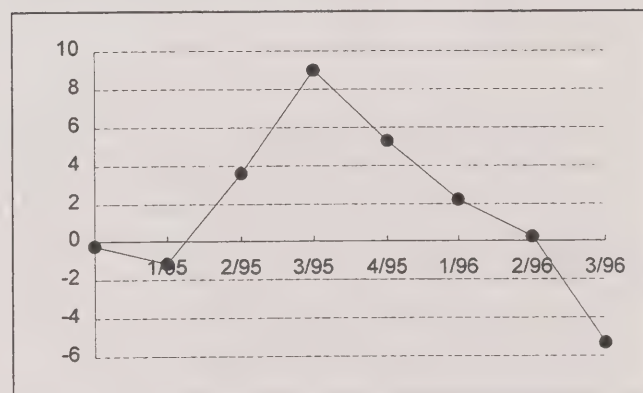


Chart A16. Comparative indicator, total

Graphique A16. Indicateur comparatif, total



Communications, salaries

Annual salaries are quite dissimilar between the telecommunication industries and postal and courier services. In the former, they are among the highest in the economy; in the latter they are substantially lower. As of 1993, salaries in broadcasting surpassed salaries in carriers and other telecommunication industries, and continue to be higher.

Building on last quarter's performance, salaries in the communications group as a whole increased for the second quarter in a row. This was chiefly the result of sustained salary growth in telecommunications carriers - despite the industry's employment decline. Salaries in the broadcasting industry increased only marginally, while salaries in postal and courier services remained virtually stagnant for the third straight quarter and at a level well below the economy average of \$39,655.

As a result of the salary gains in telecommunications carriers, the group as a whole outperformed the economy average salary performance for the first time since the second quarter of 1995.

As the overall rate of price change, as measured by the CPI, was marginal, salaried employees in the telecommunications carriers gained in purchasing power. Purchasing power gains, albeit marginal, were also realized by salaried employees in the broadcasting industry after adjusting for the increase in the cost of living. On the other hand, the purchasing power of salaried employees in postal and courier services was eroded for the third consecutive quarter.

Communications — rémunération

On relève des différences considérables de rémunération annuelle entre la branche des télécommunications et celle des services postaux et de messagerie. En effet, si, dans les télécommunications, les salaires sont parmi les plus élevés de l'économie, ils sont infiniment plus modestes dans les services postaux et de messagerie. Au cours des deux dernières années, les salaires dans la radiodiffusion ont dépassé ceux des transmetteurs de télécommunications et conservent leur avance.

Conservant l'élan du trimestre précédent, dans l'ensemble les salaires du groupe des services de communication augmentent pour le deuxième trimestre consécutif, surtout grâce à la croissance soutenue des salaires des transmetteurs de télécommunications, même si l'emploi diminue dans ce secteur. Les salaires n'augmentent que légèrement dans le secteur de la radiodiffusion, tandis qu'ils ne varient pas pour ainsi dire pas pour le troisième trimestre consécutif et demeurent à un niveau nettement inférieur à la moyenne de 39 655 \$ observée pour l'économie dans son ensemble dans le secteur des services postaux et de messagerie.

En raison de l'amélioration affichée par le secteur de la transmission de télécommunications, les résultats du groupe en regard des salaires surpassent la moyenne de l'économie dans son ensemble pour la première fois depuis le deuxième trimestre de 1995.

Puisque le taux global de variation des prix, mesuré d'après l'IPC, est faible, les employés du secteur de la transmission de télécommunications voient s'améliorer leur pouvoir d'achat. Après correction pour tenir compte de l'augmentation du coût de la vie, ceux du secteur de la radiodiffusion voient aussi augmenter leur pouvoir d'achat, quoique faiblement. Par contre, le pouvoir d'achat des employés du secteur des services postaux et de messagerie s'effrite pour le troisième trimestre consécutif.

Table A6. Communications, salaries

Tableau A6. Communications, rémunération

	1994	1995					1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III		
		dollars per year – dollars par année								
Salaried employees									Employés	
Broadcasting	44,536	46,214	46,812	46,812	47,050	47,905	48,332	48,446	Diffusion	
Carriers/other telecom.	43,630	44,186	44,049	44,464	44,098	43,733	45,152	46,253	Transmission/autres télécom.	
Postal/courier services	29,700	29,780	29,731	29,827	29,953	29,949	29,938	29,924	Services postaux/messagers	
Total	38,304	38,947	38,986	39,004	38,749	38,513	39,059	39,747	Total	
	Analytical table – Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)	
Broadcasting	0.5	3.8	1.3	0.0	0.5	1.8	0.9	0.2	Diffusion	
Carriers/other telecom.	-1.1	1.3	-0.3	0.9	-0.8	-0.8	3.2	2.4	Transmission/autres télécom.	
Postal/courier services	-0.2	0.3	-0.2	0.3	0.4	-0.0	-0.0	-0.0	Services postaux/messagers	
Total	-0.6	1.7	0.1	0.0	-0.7	-0.6	1.4	1.8	Total	
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation ajusté selon l'IPC (%)	
Broadcasting	0.2	2.7	0.5	-0.2	0.5	1.4	0.1	0.1	Diffusion	
Carriers/other telecom.	-1.4	0.2	-1.1	0.7	-0.8	-1.3	2.5	2.3	Transmission/autres télécom.	
Postal/courier services	-0.5	-0.8	-0.9	0.1	0.4	-0.5	-0.8	-0.2	Services postaux/messagers	
Total	-0.9	0.6	-0.6	-0.2	-0.7	-1.1	0.7	1.6	Total	
Comparative Indicator									Indicateur comparatif	
Total	-1.1	1.2	0.2	-1.3	-0.2	-0.8	-0.4	0.5	Total	

Chart A17. Rate of change, CPI-adjusted, total

Graphique A17. Taux de variation, ajusté selon l'IPC, total

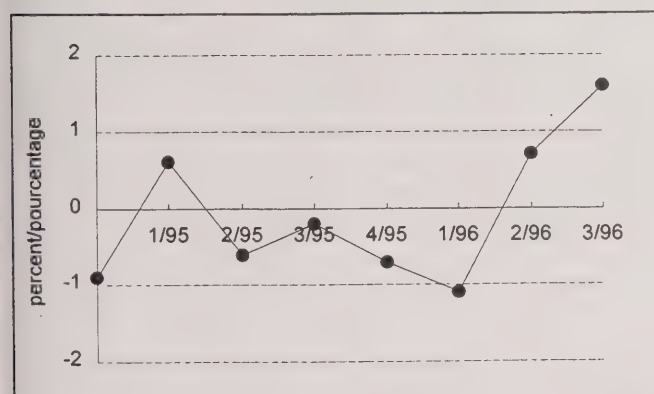
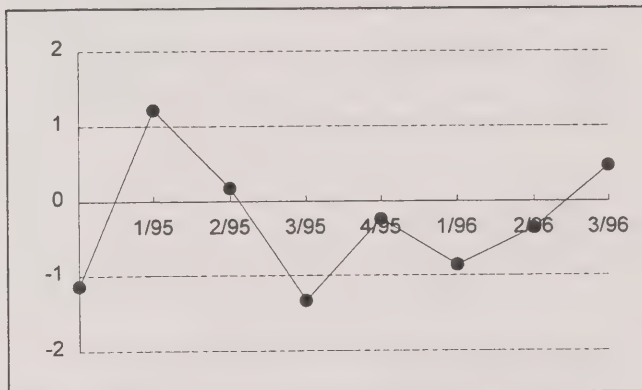


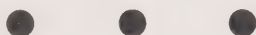
Chart A18. Comparative indicator

Graphique A18. Indicateur comparatif



Communications, GDP

Consistent with their financial size, the proportion of carriers and other telecommunication industries in the group's GDP exceeds 80%. Naturally, the movements of this industry largely determine the movements of the group as a whole. The significance of broadcasting and postal and courier services in GDP, on the other hand, is disproportionate to the industries' financial size. In the third quarter of 1996, broadcasting accounted for about 9%, while postal and courier services for 10% of the group's GDP.

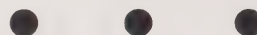


The communications group's output continued to grow and did so at its highest rate this year. Although most of the output growth in absolute terms was accounted for by the telecommunications carriers, the highest rate of growth was achieved by postal and courier services. Small output gains were also contributed by the broadcasting industry.

The rate of output growth for the group as a whole continued to outpace the economy average for yet another quarter. The rate of telecommunications carriers' output growth systematically outperforms the economy average. This quarter, the postal and courier services output growth was stronger than the economy average for the first time in a year-and-a-half, whereas the rate of output growth of the broadcasting industry was below the economy average for the third straight quarter, as shown by the comparative indicators.

Communications — PIB

Conséquence logique de leur taille financière, la part des transmetteurs de télécommunications dépasse 80 % du PIB du secteur. Naturellement, les mouvements de cette branche influencent largement ceux de l'ensemble du secteur. D'un autre côté, la part de PIB qui revient à radiodiffusion et aux services postaux et de messagerie est disproportionnée par rapport à la taille financière de ces branches. Au troisième trimestre de 1996, la radiodiffusion représentait environ 9 % du PIB et les services postaux et de messagerie, 10 % du PIB de ce secteur d'activité.

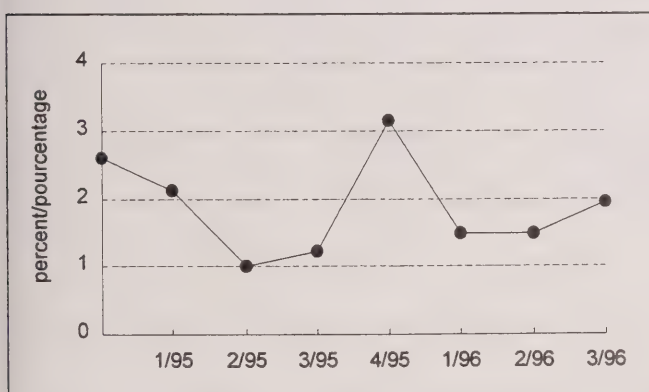
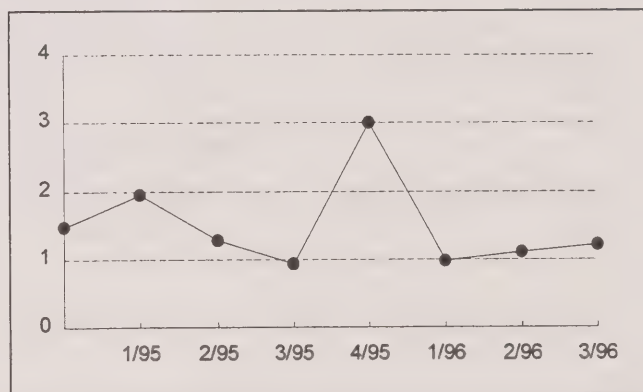


La production du groupe des services de communication continue d'augmenter, et ce, au taux le plus élevé enregistré cette année. Bien que ce soit le secteur des services de télécommunications qui bénéficie de la hausse la plus importante en valeur absolue, ce sont les services postaux et de messagerie qui affichent le taux de croissance le plus élevé. Le secteur de la radiodiffusion connaît aussi un léger gain de productivité.

Le taux de croissance de la production du groupe des services de communication continue d'être supérieur à la moyenne de l'économie, dépassant de nouveau cette dernière ce trimestre. Dans le cas des transmetteurs de télécommunications, le taux de croissance de la production est systématiquement supérieur à la moyenne de l'économie. Ce trimestre, la croissance de la production des services postaux et de messagerie dépasse la moyenne de l'économie pour la première fois en un an et demi, tandis que celle du secteur de la radiodiffusion est inférieure à la moyenne pour le troisième trimestre consécutif, comme le montrent les indicateurs comparatifs.

Table A7. Communications, GDP at factor cost, 1986 dollars**Tableau A7. Communications, PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986**

	1994	1995					1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III		
Value added				millions					Valeur ajoutée	
Broadcasting	2,067	2,135	2,140	2,124	2,147	2,136	2,138	2,144	Diffusion	
Carriers/other telecom.	17,320	17,671	17,911	18,208	18,962	19,315	19,659	20,067	Transmission/autres télécom.	
Postal/courier services	2,495	2,540	2,518	2,515	2,460	2,467	2,474	2,534	Services postaux/messagers	
Total	21,882	22,346	22,570	22,848	23,569	23,917	24,272	24,746	Total	
	Analytical table – Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)	
Broadcasting	1.1	3.3	0.2	-0.7	1.1	-0.5	0.1	0.3	Diffusion	
Carriers/other telecom.	3.1	2.0	1.4	1.7	4.1	1.9	1.8	2.1	Transmission/autres télécom.	
Postal/courier services	0.7	1.8	-0.9	-0.1	-2.2	0.3	0.3	2.4	Services postaux/messagers	
Total	2.6	2.1	1.0	1.2	3.2	1.5	1.5	2.0	Total	
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs	
Broadcasting	-0.0	3.1	0.5	-1.1	0.9	-1.0	-0.3	-0.5	Diffusion	
Carriers/other telecom.	2.0	1.8	1.6	1.3	4.0	1.4	1.4	1.3	Transmission/autres télécom.	
Postal/courier services	-0.4	1.6	-0.6	-0.4	-2.3	-0.2	-0.1	1.7	Services postaux/messagers	
Total	1.5	1.9	1.3	0.9	3.0	1.0	1.1	1.2	Total	

Chart A19. Rate of change, total**Graphique A19. Taux de variation, total****Chart A20. Comparative indicator, total****Graphique A20. Indicateur comparatif, total**



Custom Tabulations

Totalisations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

B. Finance, Insurance and Real Estate

B. Finances, assurances et services immobiliers

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere.)

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)

Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)

Finance and Insurance

Finances et assurances

Chartered Banks and Other Deposit-Accepting Institutions (601, 602, 605, 609)

Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts (601, 602, 605, 609)

Trust Companies (603)

Sociétés de fiducie (603)

Credit Unions (604)

Caisses d'épargne et de crédit (604)

Consumer and Business Financing Intermediaries (61)

Intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises (61)

Life Insurers (631)

Assureurs-vie (631)

Property, Casualty and Other Insurers (6322, 6327, 6329, 633)

Assureurs-biens et risques divers (6322, 6327, 6329, 633)

Other Financial Intermediaries (6229, 64)

Autres intermédiaires financiers (6229, 64)

Real Estate

Services immobiliers

Real Estate Operators, Agents and Brokers (4021, 4022, 4321, 4322)

Exploitation immobilière, agents et courtiers (4021, 4022, 4321, 4322)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Chartered Banks and Other Deposit-Accepting Institutions (701, 702, 709)

Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts (701, 702, 709)

Trust Companies and Deposit-Accepting Mortgage Companies (703, 704)

Sociétés de fiducie et sociétés de prêt hypothécaire des dépôts (703, 704)

Credit Unions (705)

Caisses d'épargne et de crédit (705)

Insurance (73)

Assurances (73)

Other Financial Intermediaries (71, 72, 74)

Autres intermédiaires financiers (71, 72, 74)

Real Estate Operators (except Developers) (75)

Services immobiliers (sauf les lotisseurs) (75)

Insurance and Real Estate Agents (76)

Agences d'assurances et agences immobilières (76)

Finance and Insurance

Highlights — 3rd Quarter 1996

- Operating revenues for the finance and insurance group increased this quarter, principally due to life insurers. However, operating expenses increased proportionately more and, as a result, the profitability of the group as a whole declined.
- Assets and liabilities increased at the same rate. Although share capital declined, equity also increased because of elevated retained earnings.
- The group went through a second quarter of substantial employment decline. Jobs were lost in all individual industries, with the exception of insurance and real estate agents. Employment in trust companies was cut almost in half from the third quarter of 1995. The employment decline came exclusively from full-time job losses. Part-time employment increased and self employment increased at an even higher rate.
- Following last quarter's sizable increases, salaries stayed put this quarter for the group as a whole. Salary increases in banks and other deposit accepting institutions, credit unions and insurance and real estate agents were offset by reduced earnings of salaried employees in trust companies, insurance, real estate operators and other financial intermediaries.
- After above average increases during the first two quarters of the year, GDP for the finance, insurance and real estate group remained stagnant this quarter. This was the outcome of reduced output in other financial intermediaries, which accounts for much of this group's output. Output in all other individual industries increased, led by banks and trust companies.

Key Services Indicators (change from last quarter)

Operating revenues	↑	0.7%
Operating expenses	↑	1.5%
Profit margin*		14.6%
Assets	↑	1.7%
Liabilities	↑	1.7%
Employment**	↓	4.0%
Salaries		0.0%
GDP		0.0%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Finances et assurances

Faits saillants — 3^e trimestre 1996

- Ce trimestre, les recettes d'exploitation du groupe des finances et des assurances augmentent, principalement grâce au secteur des assurances-vie. Cependant, comme le taux de croissance des dépenses d'exploitation est plus élevé, la rentabilité du groupe diminue.
- L'actif et le passif s'accroissent au même taux. Bien que le capital-actions diminue, l'avoir s'améliore grâce à une augmentation des bénéfices non répartis.
- Pour le deuxième trimestre consécutif, le groupe connaît une baisse considérable de l'emploi. Des emplois disparaissent dans tous les secteurs, sauf ceux des assurances et des services immobiliers. Par rapport au troisième trimestre de 1995, l'emploi s'est contracté pratiquement de moitié dans le secteur des sociétés de fiducie. Le recul de l'emploi est dû exclusivement à la perte d'emploi à temps plein. L'emploi à temps partiel et le travail autonome, quant à eux, augmentent à un taux encore plus élevé qu'antérieurement.
- Après une majoration importante le trimestre passé, les salaires ne varient pas au niveau du groupe ce trimestre. L'amélioration des salaires affichée par les banques et autres institutions de dépôt, les caisses d'épargne et de crédit, les agents d'assurance et les agents immobiliers est compensée par la réduction des gains des employés des sociétés de fiducie, des compagnies d'assurance, des exploitants immobiliers et des autres intermédiaires financiers.
- Après l'augmentation supérieure à la moyenne les deux premiers trimestres, le PIB du groupe des finances, des assurances et des services immobiliers demeure stationnaire ce trimestre, à cause de la baisse de productivité des autres intermédiaires financiers, auxquels on attribue la plus grande partie de la production du groupe. Toutes les autres secteurs, les banques et les sociétés de fiducie en tête, voient leur productivité augmenter.

Indicateurs clés des services (variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑	0,7 %
Dépenses d'exploitation	↑	1,5 %
Marge bénéficiaire*		14,6 %
Actif	↑	1,7 %
Passif	↑	1,7 %
Emploi**	↓	4,0 %
Rémunération		0,0 %
PIB		0,0 %

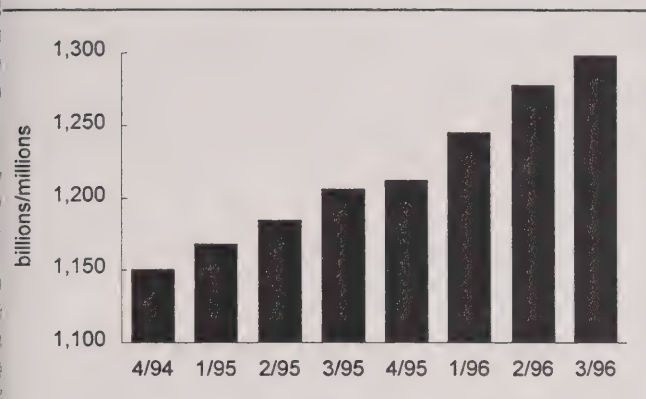
* Pourcentage du trimestre

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente

Finance and Insurance

Chart B1. Assets

Graphique B1. Actif



Finances et assurances

Chart B2. Operating revenues

Graphique B2. Recettes d'exploitation

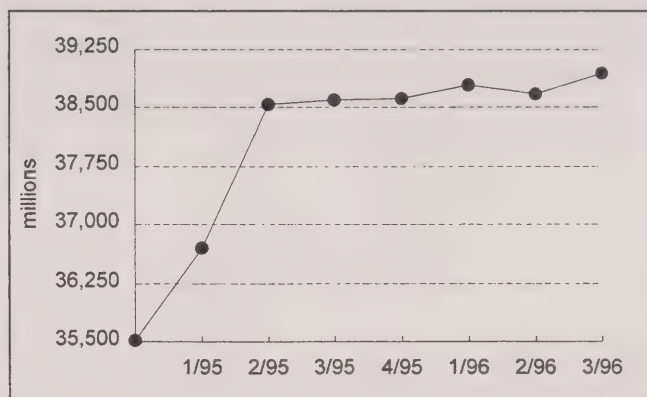


Chart B3. Operating profits

Graphique B3. Bénéfice d'exploitation

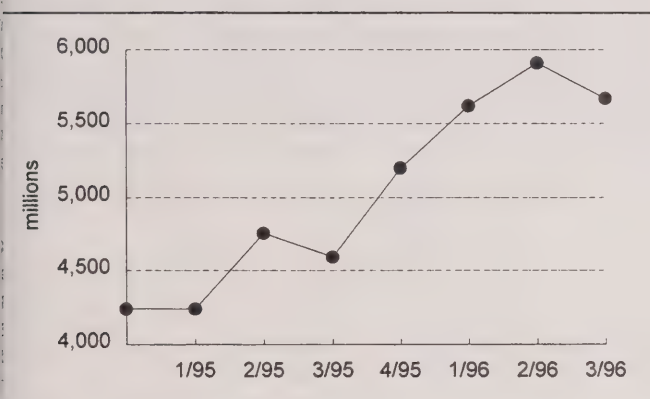


Chart B4. Employment

Graphique B4. Emploi

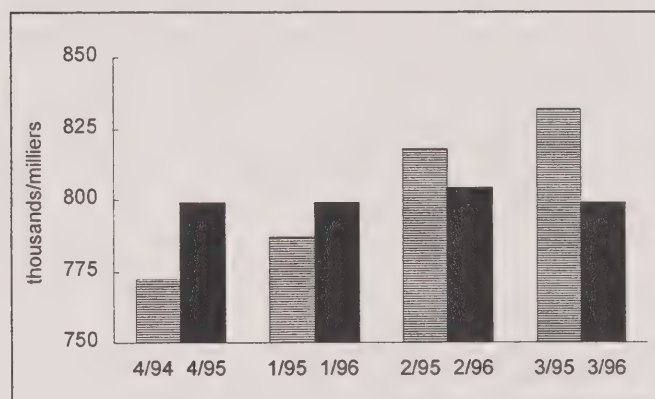


Chart B5. Salaries

Graphique B5. Rémunération

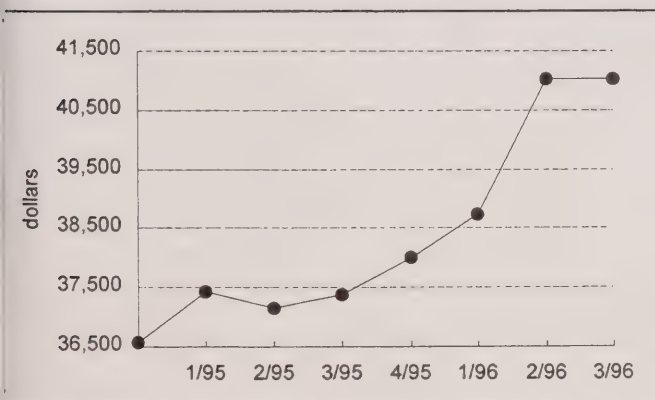
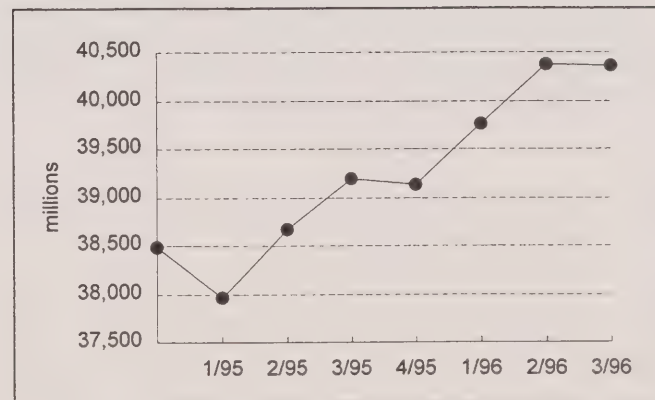


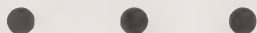
Chart B6. GDP

Graphique B6. PIB

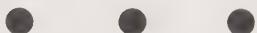


Finance and Insurance, financial statistics

Operating revenues for the finance and insurance group increased this quarter, principally due to the life insurance industry. Operating expenses increased proportionately more than operating revenues, though, following three consecutive quarters of decline. As a result, the profitability of the group as a whole declined, as indicated by the operating profit, net profit and the profit margin. However, substantial variation characterized the behaviour of individual industries.



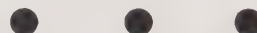
For yet another quarter assets and liabilities increased for this group, and did so at the same rate. The increase in assets was brought about by sizable increases in accounts receivable and accrued revenue, mortgages and other loans and, to a lesser extent, by portfolio investments. Accounts payable and accrued liabilities, as well as non-chequing demand deposits accounted for much of the increase in liabilities. Equity also increased for the group as a whole due to elevated retained earnings, as share capital dropped somewhat.

**Real Estate, financial statistics**

Operating revenues and operating expenses both decreased for real estate operators, agents and brokers. This signaled the industry's return to below economy-average revenue performance. The industry's profitability, as indicated by the operating and net profit, did not change substantially. The profit margin, however, remained negative for the second consecutive quarter. Assets and liabilities increased.

Finances et assurances — statistiques financières

Ce trimestre, les recettes d'exploitation du groupe des finances et des assurances augmentent, principalement grâce au secteur des assurances-vie. Néanmoins, les dépenses d'exploitation augmentent proportionnellement plus rapidement que les recettes, après avoir baissé pendant trois trimestres consécutifs. Par conséquent, la rentabilité du groupe diminue, comme en témoignent les bénéfices d'exploitation, les bénéfices nets et la marge bénéficiaire. Cependant, les résultats varient considérablement d'un secteur à l'autre.



L'actif et le passif du groupe augmentent de nouveau ce trimestre, et ce au même taux l'un que l'autre. La hausse de l'actif est due à un accroissement important des comptes-clients et des recettes comptabilisées, des prêts hypothécaires et des autres prêts, et, dans une moindre mesure, des investissements de portefeuille. L'augmentation du passif, quant à elle, est imputable principalement aux comptes créditeurs et aux charges à payer, ainsi qu'aux dépôts à vue sans tirage de chèques. L'avoir du groupe s'améliore aussi, grâce à l'augmentation des bénéfices non répartis, alors que le capital-actions diminue légèrement.

**Immobilier — statistiques financières**

Les recettes et les dépenses d'exploitation des exploitants, des agents et des courtiers immobiliers diminuent. Comme l'indiquent les bénéfices d'exploitation et les bénéfices nets, la rentabilité du secteur ne change pas considérablement. Toutefois, la marge bénéficiaire reste négative pour le deuxième trimestre consécutif. Enfin, l'actif et le passif augmentent.

Tableau B1. Finances et assurances, statistiques financières

Statistique Canada — n° 63-016-XPB au cat.

**Table B2. Real estate, agents and operators
brokers, financial statistics**

Tableau B2. Exploitation immobilière, agents et courtiers, statistiques financières

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
					millions				
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,570	5,185	4,947	4,943	5,098	5,245	5,285	5,198	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4,486	4,097	3,866	3,890	3,878	4,310	4,278	4,168	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,084	1,088	1,081	1,053	1,220	935	1,007	1,030	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-354	0	-229	-341	-403	23	-167	-151	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	94,784	94,492	92,854	92,746	91,561	92,949	91,768	92,197	Actif
Liabilities	84,238	84,480	85,530	78,437	78,138	79,757	79,223	80,068	Passif
Equity	10,546	10,012	9,324	14,310	13,423	13,192	12,544	12,129	Avoir
Share capital	13,430	13,528	13,571	13,922	13,987	14,117	13,867	13,927	Capital-actions
Retained earnings	-5,930	-6,561	-7,250	-2,973	-3,957	-4,254	-4,744	-5,246	Bénéfices non-répartis
	Analytical table – Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	0.5	-6.9	-4.6	-0.1	3.1	2.9	0.8	-1.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3.0	-8.7	-5.6	0.6	-0.3	11.1	-0.7	-2.6	Dépenses d'exploitation
Assets	-0.8	-0.3	-1.7	-0.1	-1.3	1.5	-1.3	0.5	Actif
Liabilities	-0.2	0.3	1.2	-8.3	-0.4	2.1	-0.7	1.1	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	3.12	4.84	3.42	2.97	2.87	4.21	2.83	2.99	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-13.28	-0.01	-9.81	-9.53	-12.02	0.71	-5.34	-4.96	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	19.46	20.99	21.86	21.30	23.93	17.83	19.04	19.82	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	6.690	7.008	7.393	4.629	4.886	5.055	5.247	5.444	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-1.4	-8.5	-4.2	-0.3	2.8	0.6	0.6	-3.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	12.8	14.2	14.9	14.5	17.2	11.5	12.6	13.1	Marge bénéficiaire

Chart B9. Operating revenues

Graphique B9. Recettes d'exploitation

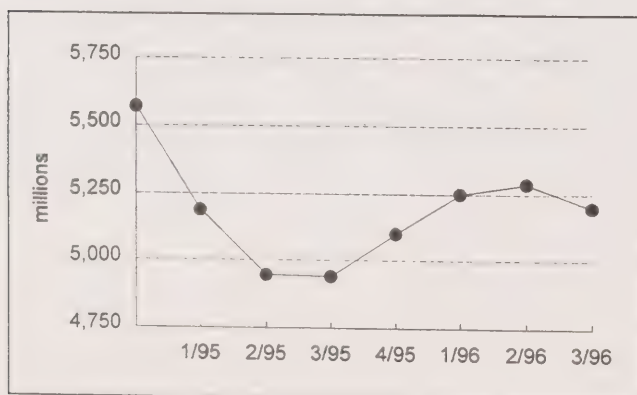
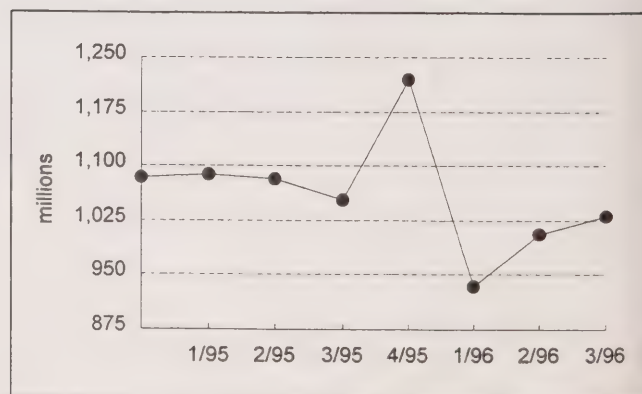


Chart B10. Operating profit

Graphique B10. Bénéfice d'exploitation

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Finance and Insurance, industrial detail

Chartered banks and other deposit-accepting institutions account for more than half of total assets and more than one-third of operating revenues of this industrial group. The second largest individual industry, life insurers, accounts for about 23% of operating revenues and about 13% of assets.

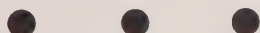


Lower operating revenues for chartered banks and other deposit accepting institutions were more than compensated for by reduced operating expenses. Thus, the industry's profitability improved, as indicated by the operating profit, net profit and the profit margin. Operating profits approached the \$3 billion mark, while the profit margin was just short of 20%.

Assets and liabilities increased at comparable rates. Increased residential mortgages and loans to corporations lead the increase in assets, while term deposits contributed much to the increased liabilities. Equity also increased because of higher retained earnings, as share capital decreased somewhat due to a decline in preferred shares. The return on capital, the return on equity and the debt to equity ratios all improved.



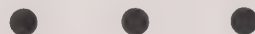
The decline in the operating revenues of trust companies appears to have come to a halt after four consecutive quarters. Much like last quarter, though, the decrease in operating expenses was significant. As a result, the industry's profitability improved markedly. Operating and net profits were both up, while the profit margin reached its highest level in recent years. Assets and liabilities both decreased at comparable rates, while equity increased somewhat. The return on capital and the return on equity ratios improved, whereas the debt to equity ratio deteriorated.



For the third straight quarter the operating revenues for credit unions decreased. At the same time, unlike the last two quarters, the industry's operating expenses increased reducing operating and profits and the profit

Finances et assurances — résultats détaillés

Les banques à charte et les autres institutions de dépôt représentent plus de la moitié de l'ensemble de l'actif et plus du tiers des recettes d'exploitation de ce secteur d'activité. La deuxième branche en importance, l'assurance-vie, compte pour environ 23 % des recettes d'exploitation et pour 13 % environ de l'actif.



La baisse des recettes d'exploitation des banques à charte et des autres institutions de dépôt est plus que compensée par la diminution des dépenses d'exploitation. Donc, la rentabilité du secteur s'améliore, comme en témoignent les bénéfices d'exploitation, les bénéfices nets et la marge bénéficiaire. Les bénéfices d'exploitation approchent de la barre des 3 milliards de dollars, tandis que la marge bénéficiaire atteint pratiquement 20 %.

L'actif et le passif augmentent dans des proportions comparables. La hausse de l'actif est due principalement à l'augmentation des prêts hypothécaires résidentiels et des prêts aux entreprises, tandis que l'accroissement du passif est surtout imputable aux dépôts à terme. L'avoir augmente également, grâce à des bénéfices non répartis plus élevés, tandis que le capital-actions diminue légèrement, à la suite d'une baisse des actions privilégiées. Les ratios du rendement des capitaux employés, de l'avoir et de la dette à l'avoir s'améliorent tous.



Le mouvement à la baisse des recettes d'exploitation des sociétés de fiducie, qui se poursuivait depuis quatre trimestres, semble avoir cessé. Toutefois, tout comme au dernier trimestre, la diminution des dépenses d'exploitation est importante. Par conséquent, la rentabilité du secteur s'améliore considérablement. Les bénéfices d'exploitation ainsi que les bénéfices nets augmentent, tandis que la marge bénéficiaire atteint son niveau le plus élevé ces dernières années. L'actif et le passif diminuent tous deux à des taux comparables, alors que l'avoir augmente légèrement. Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir s'améliorent, alors que le ratio de la dette à l'avoir se détériore.

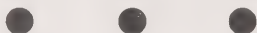


Pour le troisième trimestre consécutif, les recettes d'exploitation des caisses d'épargne et de crédit sont à la baisse. Parallèlement, contrairement aux résultats observés les deux derniers trimestres, les dépenses d'exploitation

margin. The latter, although it remains above the economy average, is now below 10% which, historically, is low for the industry. Assets decreased, while liabilities increased marginally. As well, the return on capital, the return on equity and the debt to equity ratios all deteriorated somewhat.



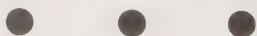
Virtually unchanged operating revenues, but elevated operating expenses was the case for consumer and business financing intermediaries this quarter. The industry's profitability dropped slightly, as did the return on capital and the return on equity ratios. Assets remained basically to their last quarter level, while liabilities decreased.



After a year-and-a-half of consecutive quarterly declines in both operating revenues and operating expenses, life insurers experienced a sizable increase in both. Profitability was reduced, as indicated by the operating profit, net profit and the profit margin - which fell again below the economy average. Assets and liabilities continued to increase, as did equity. The return on capital, return on equity, debt to equity and the claims to premiums ratios all deteriorated somewhat.



Reduced operating revenues, combined with significantly higher operating expenses, reduced the profitability of property and casualty insurers this quarter. All profit indicators dropped. Assets and liabilities increased, though, as did equity. Although the debt to equity ratio edged down marginally, the return on capital, return on equity and the claims to premiums ratios deteriorated.

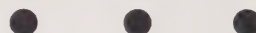


Operating revenues and operating expenses decreased at the same rate in other financial intermediaries, following increases in the two previous quarters of the year. The industry's profitability was not affected in any significant degree. Assets and liabilities continued to grow at double-digit rates, while equity dropped somewhat.

augmentent, ce qui réduit les bénéfices d'exploitation, les bénéfices nets et la marge bénéficiaire. Bien que toujours supérieure à la moyenne observée pour l'ensemble de l'économie, cette dernière tombe maintenant sous la barre des 10 %, valeur traditionnellement faible pour ce secteur. Par ailleurs, l'actif baisse, alors que le passif augmente légèrement. Enfin, les ratios du rendement des capitaux employés, du rendement de l'avoir et de la dette à l'avoir deviennent un peu moins bons.



Le plafonnement virtuel des recettes d'exploitation, mais une hausse des dépenses d'exploitation caractérisent la situation des intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises ce trimestre. La rentabilité du secteur diminue légèrement, de même que les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir. Le niveau de l'actif ne change pratiquement pas par rapport au dernier trimestre, tandis que celui du passif baisse.



Après avoir diminué chaque trimestre depuis un an et demi, les recettes et les dépenses d'exploitation des assureurs-vie augmentent de façon importante. Par contre, la rentabilité du secteur diminue, comme en témoignent les bénéfices d'exploitation, les bénéfices nets et la marge bénéficiaire, qui sont de nouveau inférieurs à la moyenne observée pour l'ensemble de l'économie. La tendance à la hausse de l'actif et du passif, ainsi que de l'avoir se poursuit. Enfin, les ratios du rendement des capitaux employés, du rendement de l'avoir, de la dette à l'avoir et des demandes de règlement aux primes sont tous un peu moins bons.



La diminution des recettes d'exploitation, conjuguée à la forte hausse des dépenses d'exploitation, fait baisser la rentabilité des assureurs-biens et risques divers ce trimestre. Tous les indicateurs de rentabilité sont moins élevés. Toutefois, l'actif et le passif augmentent, ainsi que l'avoir. Si le ratio de la dette n'a diminué que légèrement, ceux du rendement des capitaux employés, du rendement de l'avoir et des demandes de réclamation aux primes se sont détériorés.



Les recettes et les dépenses d'exploitation des autres intermédiaires financiers diminuent dans les mêmes proportions, après avoir augmenté les deux trimestres précédents. La rentabilité du secteur n'est toutefois pas modifiée de façon significative. Le taux de croissance à deux chiffres de l'actif et du passif se maintient, tandis que l'avoir se contracte légèrement.

Tableau B3. Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts, statistiques financières

Chart B11. Operating revenues
Graphique B11. Recettes d'exploitation

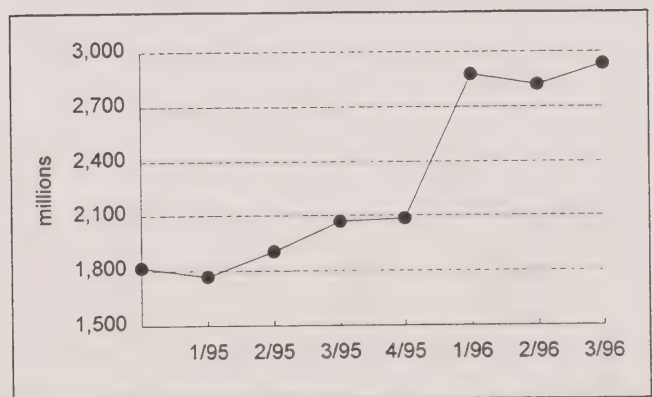
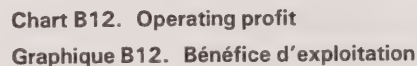


Tableau B4. Sociétés de fiducie, statistiques financières

Chart B13. Operating revenues
Graphique B13. Recettes d'exploitation

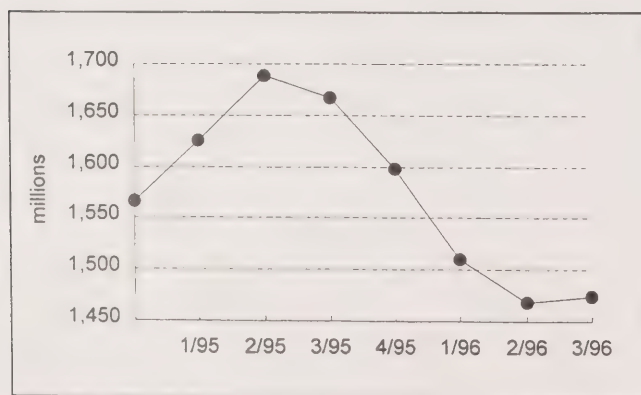
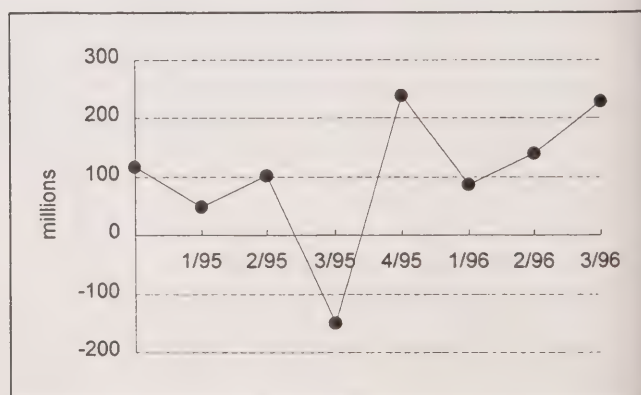


Chart B14. Operating profit
Graphique B14. Bénéfice d'exploitation



Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Tableau B5. Caisses d'épargne et de crédit, statistiques financières

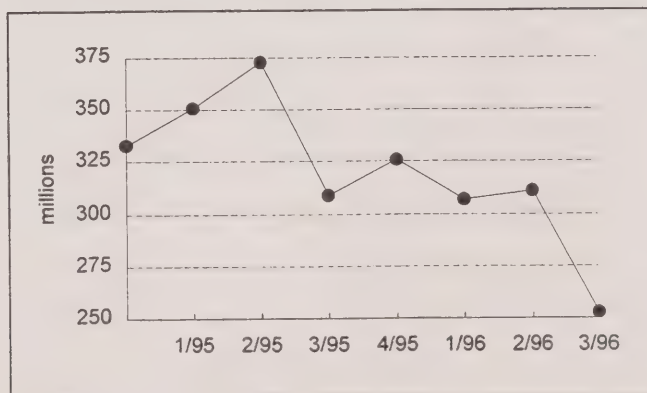


Table B6. Consumer and business financing, intermediaries, financial statistics

Tableau B6. Intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises, statistiques financières

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
									millions
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,106	2,159	2,265	2,319	2,344	2,326	2,347	2,348	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,200	1,239	1,246	1,249	1,305	1,328	1,319	1,361	Dépenses d'exploitation
Operating profit	906	920	1,019	1,070	1,039	998	1,028	987	Bénéfice d'exploitation
Net profit	162	124	179	216	180	302	209	144	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	64,650	62,591	64,494	64,695	66,444	68,146	71,556	71,528	Actif
Liabilities	54,786	52,994	55,497	55,540	57,022	58,303	60,549	60,303	Passif
Equity	9,864	9,597	8,997	9,155	9,422	9,842	11,007	11,226	Avoir
Share capital	9,080	8,863	8,211	8,242	8,570	8,704	9,854	9,997	Capital-actions
Retained earnings	-733	-802	-820	-761	-740	-604	-754	-701	Bénéfices non-répartis
Analytical table – Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	7.4	2.5	4.9	2.4	1.1	-0.8	0.9	0.0	Recettes d'exploitation
Operating expenses	8.5	3.3	0.6	0.2	4.5	1.8	-0.7	3.2	Dépenses d'exploitation
Assets	6.2	-3.2	3.0	0.3	2.7	2.6	5.0	-0.0	Actif
Liabilities	6.1	-3.3	4.7	0.1	2.7	2.2	3.9	-0.4	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.27	5.13	5.67	5.69	5.34	6.80	5.00	4.55	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	6.56	5.15	7.95	9.46	7.64	12.26	7.61	5.14	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	43.02	42.62	45.02	46.15	44.33	42.90	43.81	42.04	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	4.762	4.712	5.283	5.156	5.139	5.039	4.697	4.543	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	5.6	1.0	5.3	2.2	0.7	-3.0	0.7	-2.0	Recettes d'exploitation
Profit margin	36.3	35.9	38.1	39.3	37.6	36.5	37.4	35.3	Marge bénéficiaire

Chart B17. Operating revenues

Graphique B17. Recettes d'exploitation

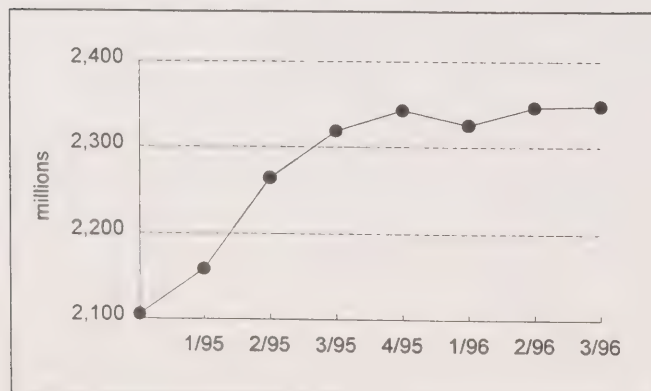


Chart B18. Operating profit

Graphique B18. Bénéfice d'exploitation

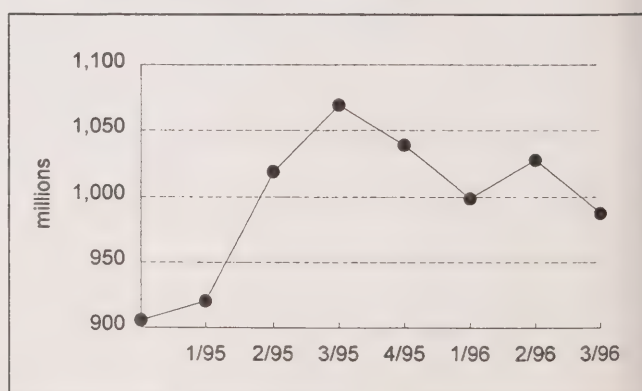


Tableau B7. Assureurs-vie, statistiques financières

Chart B19. Operating revenues
Graphique B19. Recettes d'exploitation

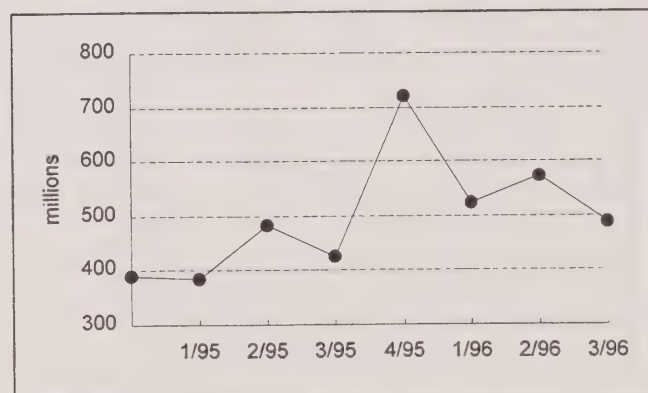
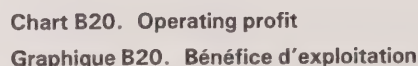


Table B8. Property, casualty and other insurers, financial statistics

Tableau B8. Assureurs-biens et risques divers, statistiques financières

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
				millions					
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,586	5,736	5,895	5,978	6,198	6,071	6,251	6,213	Recettes d'exploitation
Operating expenses	5,229	5,227	5,343	5,470	5,600	5,590	5,566	5,786	Dépenses d'exploitation
Operating profit	357	509	552	508	471	481	685	427	Bénéfice d'exploitation
Net profit	287	371	384	362	318	318	433	275	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	42,722	42,696	44,605	45,138	45,539	45,478	47,435	48,234	Actif
Liabilities	29,919	29,801	31,301	31,652	32,230	31,801	33,358	33,899	Passif
Equity	12,803	12,894	13,304	13,486	13,308	13,677	14,077	14,335	Avoir
Share capital	2,702	2,996	3,014	2,996	3,110	3,043	3,085	3,108	Capital-actions
Retained earnings	9,178	9,051	9,451	9,652	9,339	9,820	10,189	10,414	Bénéfices non-répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-1.0	2.7	2.8	1.4	3.7	-2.0	3.0	-0.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-2.2	-0.0	2.2	2.4	2.4	-0.2	-0.4	4.0	Dépenses d'exploitation
Assets	0.0	-0.1	4.5	1.2	0.9	-0.1	4.3	1.7	Actif
Liabilities	0.4	-0.4	5.0	1.1	1.8	-1.3	4.9	1.6	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	8.11	10.45	10.40	9.81	7.51	8.60	11.28	7.23	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	8.97	11.51	11.54	10.73	8.27	9.31	12.30	7.69	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	6.40	8.88	9.37	8.51	7.31	7.93	10.97	6.88	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.159	0.153	0.157	0.149	0.150	0.143	0.138	0.133	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.754	0.719	0.691	0.742	0.779	0.777	0.681	0.731	Ratio des sinistres aux primes
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-2.8	1.1	3.2	1.2	3.3	-4.3	2.8	-2.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	-0.3	2.1	2.5	1.7	0.6	1.6	4.6	0.1	Marge bénéficiaire

Chart B21. Operating revenues

Graphique B21. Recettes d'exploitation

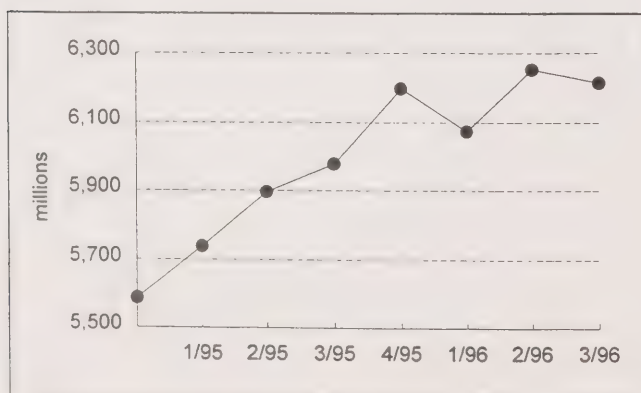
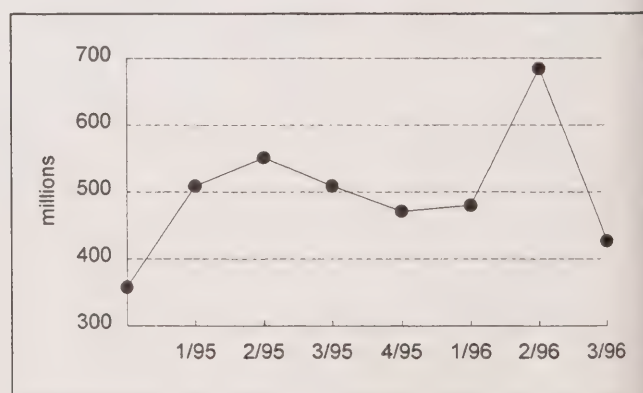


Chart B22. Operating profit

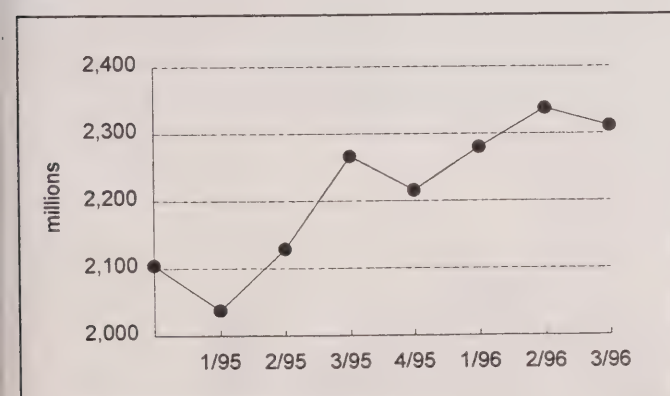
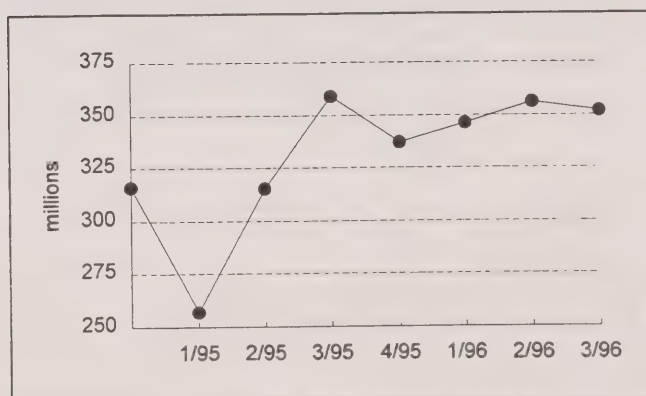
Graphique B22. Bénéfice d'exploitation

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

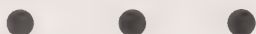
**Table B9. Other financial intermediaries,
financial statistics****Tableau B9. Autres intermédiaires financiers,
statistiques financières**

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,104	2,038	2,128	2,267	2,215	2,280	2,337	2,311	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,788	1,781	1,813	1,908	1,878	1,934	1,981	1,959	Dépenses d'exploitation
Operating profit	316	257	315	359	337	346	356	352	Bénéfice d'exploitation
Net profit	37	9	49	59	33	76	43	11	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	41,661	48,211	49,564	55,418	46,082	55,591	63,047	70,510	Actif
Liabilities	30,249	37,154	38,332	44,576	35,486	44,158	51,876	59,751	Passif
Equity	11,412	11,057	11,232	10,842	10,595	11,433	11,171	10,759	Avoir
Share capital	7,014	7,134	7,385	7,187	7,151	7,771	7,809	7,703	Capital-actions
Retained earnings	2,730	2,212	2,045	1,913	1,707	1,661	1,515	1,215	Bénéfices non-répartis
Analytical table – Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-4.1	-3.1	4.4	6.5	-2.3	2.9	2.5	-1.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-3.4	-0.4	1.8	5.2	-1.6	3.0	2.4	-1.1	Dépenses d'exploitation
Assets	-6.1	15.7	2.8	11.8	-16.8	20.6	13.4	11.8	Actif
Liabilities	-7.3	22.8	3.2	16.3	-20.4	24.4	17.5	15.2	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	3.62	2.99	3.59	3.81	3.34	3.94	3.84	3.75	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	1.30	0.33	1.76	2.19	1.25	2.67	1.53	0.41	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	15.04	12.61	14.79	15.84	15.20	15.17	15.22	15.25	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.116	1.371	1.379	1.474	1.353	1.354	1.356	1.336	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-5.9	-4.7	4.8	6.3	-2.7	0.7	2.3	-3.2	Recettes d'exploitation
Profit margin	8.3	5.9	7.9	9.0	8.4	8.8	8.8	8.5	Marge bénéficiaire

Chart B23. Operating revenues**Graphique B23. Recettes d'exploitation****Chart B24. Operating profit****Graphique B24. Bénéfice d'exploitation**

Finance, Insurance and Real Estate, employment

More than a quarter of the group's employment is concentrated in banks and other deposit-accepting institutions. Insurance and real estate agents employ almost 20% of the workers in the group, while the insurance and the real estate operators industries are employers to 18% and 15% of the group's workers, respectively. About 85% of the jobs are full-time. Self employment approaches 14% of the total.

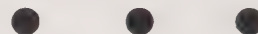


Following last quarter's employment decline, the finance, insurance and real estate industrial group experienced an even more substantial decline this quarter. This was due to job losses in all individual industries of the group, with the exception of insurance and real estate agents. Employment in trust companies was cut almost in half from the third quarter of 1995 and the job losses in chartered banks and other financial intermediaries continued for the fourth quarter in a row, while it was the third straight quarter of job losses in the insurance industry. Credit unions also shed jobs, after three quarters of strong job creation. Similar was the story of real estate operators.

The employment decline for the industrial group as a whole came exclusively from full-time job losses. Part-time employment increased and self employment increased at an even higher rate. Nevertheless, even part-time employment increased at a lower rate than the part-time economy average which was quite strong, as shown by the comparative indicator. The exception was self employment, which outgrew the economy average.

Finances, assurances et services immobiliers — emploi

Plus du quart des emplois dans ce secteur sont concentrés dans les banques et dans les autres institutions de dépôt. Les agents d'assurance et immobiliers représentent environ 20 % des travailleurs de ce groupe, tandis que les secteurs des exploitants de sociétés d'assurance et de sociétés immobilières emploient respectivement 18 % et 15 % de l'effectif de cette branche. Environ 85 % de ces emplois sont à temps plein. Le travail autonome représente près de 14 % du total.

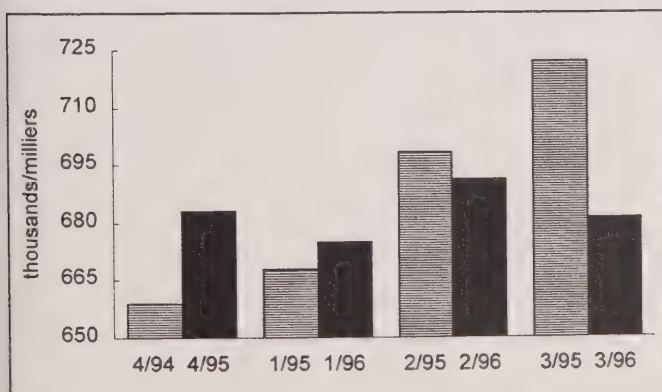
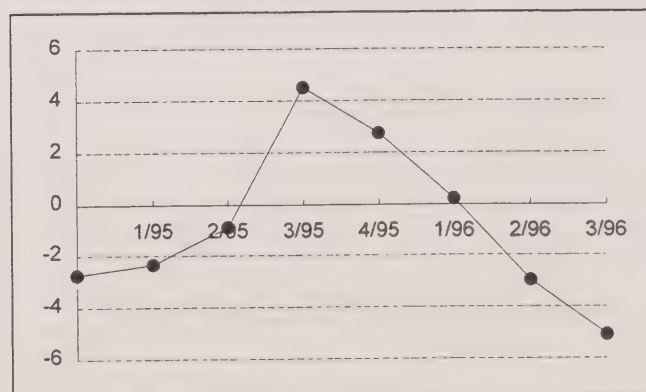


Après le recul du dernier trimestre, l'emploi dans le groupe des finances, des assurances et de l'immobilier se dégrade encore davantage. On enregistre des pertes d'emploi dans tous les secteurs du groupe, sauf ceux des agents d'assurance et des agents immobiliers. L'emploi dans le secteur des sociétés de fiducie diminue pratiquement de moitié par rapport au troisième trimestre de 1995, et les suppressions d'emploi continuent pour le quatrième trimestre consécutif dans le cas des banques à charte et des autres intermédiaires financiers et pour le troisième trimestre consécutif, dans le cas du secteur des assurances. L'emploi se contracte également dans le secteur des caisses d'épargne et de crédit, après une croissance soutenue pendant trois trimestres. Les résultats sont comparables pour les exploitants immobiliers.

La baisse de l'emploi observée pour le groupe est due exclusivement à la perte d'emploi à temps plein. En revanche, l'emploi à temps partiel et le travail autonome augmentent tous deux à un taux encore plus élevé qu'antérieurement. Néanmoins, l'emploi à temps partiel progresse à un taux inférieur au taux moyen enregistré pour l'ensemble de l'économie, lequel est assez élevé, comme en témoigne l'indicateur comparatif. La croissance du travail autonome, qui surpasse la moyenne enregistrée pour l'ensemble de l'économie, fait exception.

Table B10. Finance, insurance and real estate, employment**Tableau B10. Finances, assurances et services immobiliers, emploi**

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
				thousands – milliers					
Employment									Emploi
Banks and other	231	239	245	238	217	225	218	228	Banques et autres
Trust/mortgage	21	21	23	30	27	19	18	16	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	45	42	47	54	51	58	56	51	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	134	142	148	155	145	132	138	147	Assurances
Other financial	90	87	86	87	80	83	89	84	Autres interm. financiers
Real estate operators	112	114	117	123	129	131	128	120	Services immobiliers
Insurance/real est. agents	140	141	152	147	150	151	157	154	Agences (assur./immob.)
Total	772	787	818	832	799	799	804	799	Total
Full-time	659	668	698	722	683	675	691	681	Plein temps
Part-time	113	120	121	111	117	124	113	117	Temps partiel
Self employment	86	93	99	103	112	107	111	111	Travail autonome
	Analytical table – Tableau analytique								
	from same quarter last year – par rapport au même trimestre de l'an dernier								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	-2.1	-1.2	10.4	7.7	-6.1	-5.9	-11.0	-4.2	Banques et autres
Trust/mortgage	-19.2	-16.0	9.5	66.7	28.6	-9.5	-21.7	-46.7	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-4.3	-20.8	-26.6	-1.8	13.3	38.1	19.1	-5.6	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	6.3	2.2	2.1	14.0	8.2	-7.0	-6.8	-5.2	Assurances
Other financial	20.0	19.2	3.6	3.6	-11.1	-4.6	3.5	-3.4	Autres interm. financiers
Real estate operators	7.7	12.9	-1.7	4.2	15.2	14.9	9.4	-2.4	Services immobiliers
Insurance/real est. agents	-11.9	-6.0	-3.2	-5.8	7.1	7.1	3.3	4.8	Agences (assur./immob.)
Total	0.1	0.4	1.0	5.6	3.5	1.5	-1.7	-4.0	Total
Full-time	1.7	0.3	0.9	7.0	3.6	1.0	-1.0	-5.7	Plein temps
Part-time	-8.9	1.7	1.7	-2.6	3.5	3.3	-6.6	5.4	Temps partiel
Self employment	1.2	9.4	2.1	9.6	30.2	15.1	12.1	7.8	Travail autonome
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Total	-2.7	-2.3	-0.9	4.5	2.7	0.2	-3.0	-5.1	Total
Full-time	-2.1	-3.5	-1.3	5.7	3.3	0.6	-1.9	-4.4	Plein temps
Part-time	-7.8	3.1	1.3	-3.2	0.6	-1.5	-9.4	-9.7	Temps partiel
Self employment	-3.9	6.2	1.6	11.5	27.2	9.0	6.0	2.4	Travail autonome

Chart B25. Full-time employment**Graphique B25. Emploi à plein temps****Chart B26. Comparative indicator, total****Graphique B26. Indicateur comparatif, total**

Finance, Insurance and Real Estate, salaries

Salaried employees in this industrial group are the best paid in other financial institutions followed by the insurance industry; they are paid the least in the real estate operators industry and in credit unions. The gap between high and low paying industries does not appear to be closing over time.



After last quarter's sizable increases, salaries stayed put this quarter for the finance, insurance and real estate group. Salary increases in banks and other deposit accepting institutions, credit unions and insurance and real estate agents were offset by reduced earnings of salaried employees in trust companies, insurance, real estate operators and other financial intermediaries. Consequently, the salary performance of this industrial group this quarter was worse than the economy average for the first time in a year.

Given the marginal increase in the rate of inflation this quarter, the salary increases in banks and other deposit accepting institutions, credit unions and insurance and real estate agents, were sufficient to result in purchasing power gains for salaried employees in these industries, adjusted for the increase in the cost of living, as measured by the CPI. Salaried employees in the remaining industries of the group, which had reduced earnings, consequently lost purchasing power.

**Finances, assurances et services immobiliers
— rémunération**

Les employés salariés des autres institutions financières sont les mieux payés de ce secteur, suivis de ceux de l'assurance; les employés de l'exploitation immobilière et des caisses d'épargne et de crédit sont les moins bien payés. L'écart entre les branches les mieux rémunérées et les moins bien rémunérées ne semble pas s'amenuiser avec le temps.

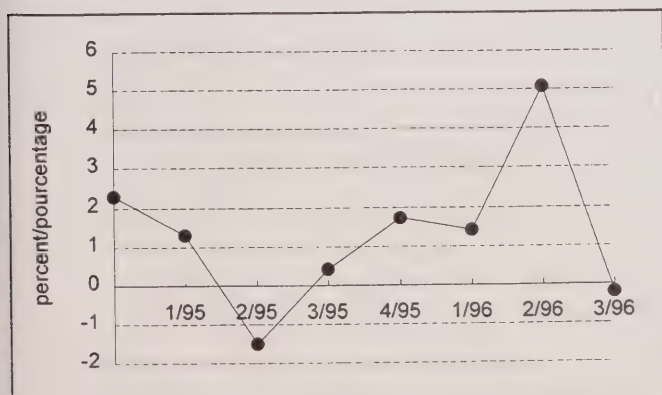
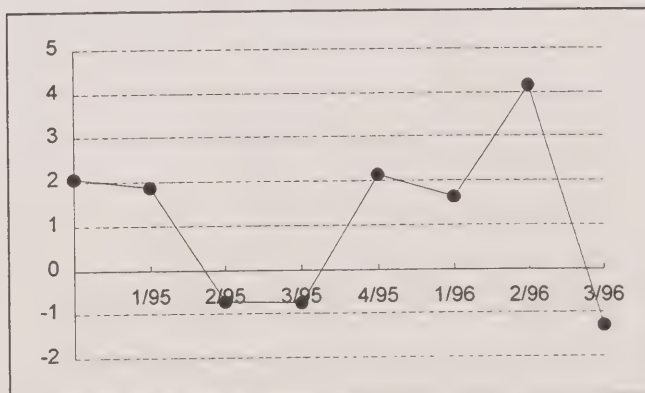


Après un redressement considérable au dernier trimestre, les salaires des employés du groupe des finances, des assurances et des services immobiliers demeurent stationnaires ce trimestre. L'augmentation du salaire des employés des banques et autres institutions de dépôt, des caisses d'épargne et de crédit, ainsi que des agents d'assurance et des agents immobiliers est contrebalancée par une diminution de la rémunération des employés des sociétés de fiducie, des compagnies d'assurance, des exploitants immobiliers et d'autres intermédiaire financiers. Par conséquent, pour la première fois cette année, le rendement du groupe en regard de la rémunération est inférieur à la moyenne de l'économie.

Étant donné la hausse très faible du taux d'inflation ce trimestre, la majoration des salaires des employés des banques et des autres institutions de dépôt, des caisses d'épargne et de crédit, ainsi que des agents d'assurance et des agents immobiliers est suffisamment importante pour que le pouvoir d'achat de ces employés augmente, après correction pour tenir compte de l'augmentation du coût de la vie, telle que mesurée par l'IPC. Par contre, la baisse salariale accusée par les employés des autres secteurs du groupe aboutit à une diminution de leur pouvoir d'achat.

Table B11. Finance, insurance and real estate, salaries**Tableau B11. Finances, assurances et services immobiliers, rémunération**

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	dollars per year – dollars par année								
Salaried employees									Employés
Banks and other	35,861	35,944	36,204	36,918	37,571	38,032	38,501	39,288	Banques et autres
Trust/mortg. companies	34,574	35,498	35,107	35,175	36,345	38,459	39,613	37,025	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	33,166	34,085	33,155	32,737	31,722	32,378	34,037	35,457	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	39,313	40,120	39,350	39,434	39,774	41,430	42,541	42,161	Assurances
Other financial	43,370	45,521	45,472	45,679	47,307	48,979	53,258	52,290	Autres interm. financiers
Real estate operators	31,194	31,530	30,182	29,959	29,667	30,207	34,900	33,143	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	33,533	35,035	34,719	33,717	34,608	33,911	39,917	40,468	Agences (assur./immob.)
Total	36,580	37,435	37,142	37,376	38,020	38,732	41,027	41,019	Total
Analytical table – Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	2.3	0.2	0.7	2.0	1.8	1.2	1.2	2.0	Banques et autres
Trust/mortg. companies	0.5	2.7	-1.1	0.2	3.3	5.8	3.0	-6.5	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	1.0	2.8	-2.7	-1.3	-3.1	2.1	5.1	4.2	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	0.8	2.1	-1.9	0.2	0.9	4.2	2.7	-0.9	Assurances
Other financial	2.6	5.0	-0.1	0.5	3.6	3.5	8.7	-1.8	Autres interm. financiers
Real estate operators	6.5	1.1	-4.3	-0.7	-1.0	1.8	15.5	-5.0	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	6.1	4.5	-0.9	-2.9	2.6	-2.0	17.7	1.4	Agences (assur./immob.)
Total	2.6	2.3	-0.8	0.6	1.7	1.9	5.9	-0.0	Total
Rate of change, CPI-adjusted(%)									Taux de variation ajusté selon l'IPC (%)
Banks and other	2.0	-0.8	0.0	1.7	1.8	0.8	0.5	1.9	Banques et autres
Trust/mortg. companies	0.2	1.6	-1.8	0.0	3.3	5.3	2.2	-6.7	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	0.7	1.7	-3.5	-1.5	-3.1	1.6	4.3	4.0	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	0.5	1.0	-2.7	0.0	0.9	3.7	1.9	-1.0	Assurances
Other financial	2.3	3.9	-0.9	0.2	3.6	3.1	7.9	-2.0	Autres interm. financiers
Real estate operators	6.2	0.0	-5.0	-1.0	-1.0	1.4	14.7	-5.2	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	5.8	3.4	-1.6	-3.1	2.6	-2.5	16.8	1.2	Agences (assur./immob.)
Total	2.3	1.3	-1.5	0.4	1.7	1.4	5.1	-0.2	Total
Comparative Indicator									Indicateur comparatif
Total	2.1	1.9	-0.7	-0.7	2.1	1.6	4.1	-1.3	Total

Chart B27. Rate of change, CPI-adjusted, total**Graphique B27. Taux de variation, ajusté selon l'IPC, total****Chart B28. Comparative indicator****Graphique B28. Indicateur comparatif**

Finance, Insurance and Real Estate, GDP

In this industrial group, the asset and revenue shares of individual industries do not translate into GDP shares. Thus, other financial intermediaries (which includes, for GDP calculations, consumer and business finance intermediaries, investment companies, real estate operators, agents and brokers, as well as insurance and real estate agents) contribute almost two-thirds of the total value-added by the group. Banks and other deposit-accepting institutions account for almost a quarter of the group's total GDP. The other industries make up the remainder.

Finances, assurances et services immobiliers — PIB

Dans ce secteur, les parts d'actif et de recettes de chacune des branches ne se reflètent pas sur leurs parts respectives du PIB. Par conséquent, d'autres intermédiaires financiers (incluant aux fins du calcul du PIB les institutions de crédit à la consommation et aux entreprises, les sociétés d'investissement, les exploitants, les agents et les courtiers immobiliers, et les agents d'assurance et immobiliers) représentent près des deux-tiers de la valeur ajoutée par ce groupe. Les banques et les autres intermédiaires financiers de dépôt comptent pour près du quart du PIB du secteur. Les autres industries représentent le reste.

After above average increases during the first two quarters of the year, GDP for the finance, insurance and real estate group as a whole remained almost stagnant this quarter. This was the outcome of reduced output in other financial intermediaries, which accounts for much of the group's output. Output in all other individual industries increased, lead by banks and trust companies. Smaller output gains were also recorded in credit unions and the insurance industry.

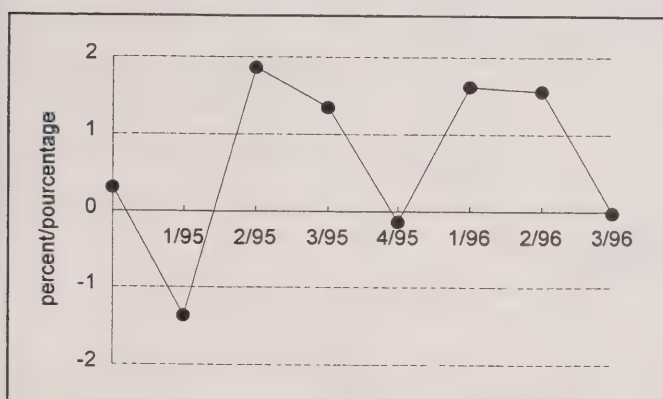
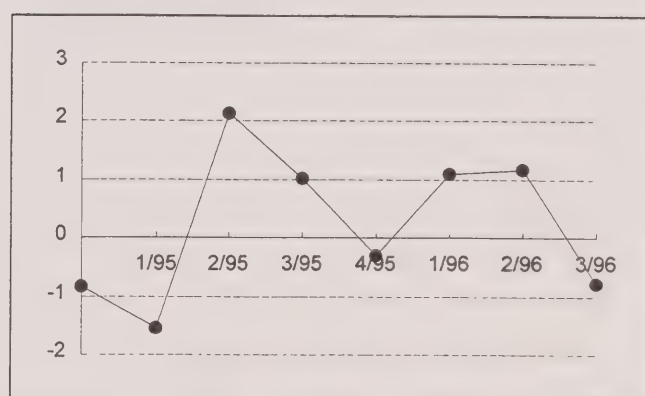
For the first time this year, the finance, insurance and real estate group's output performance fell short of that of the economy average. This was true not only for other financial intermediaries, which experienced output decline, but also for credit unions and the insurance industry. By contrast, the rate of output growth of banks and trust companies exceeded the economy average, as can be seen by the comparative indicators.

Après une progression supérieure à la moyenne durant les deux premiers trimestres, le PIB du groupe des finances, des assurances et des services immobiliers demeure virtuellement stationnaire ce trimestre. Le recul de la production des autres intermédiaires financiers, laquelle représente le gros de la production du groupe, est à l'origine de cette situation. La production de tous les secteurs augmente, principalement celle des banques et des sociétés de fiducie. Les caisses d'épargne et de crédit et le secteur des assurances affichent aussi un léger gain.

Pour la première fois cette année, la productivité du groupe des finances, des assurances et des services immobiliers est inférieure à la moyenne enregistrée pour l'économie dans son ensemble. Cette situation s'observe non seulement pour les autres intermédiaires financiers qui voient leur production diminuer, mais aussi pour les caisses d'épargne et de crédit et le secteur des assurances. En revanche, le taux de croissance de la production des banques et des sociétés de fiducie est supérieur à la moyenne de l'économie, comme le montrent les indicateurs comparatifs.

**Table B12. Finance, insurance and real estate,
GDP at factor cost, 1986 dollars****Tableau B12. Finances, assurances et services immobiliers,
PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986**

	1994	1995					1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III		
							</			

Chart B29. Rate of change, total**Graphique B29. Taux de variation, total****Chart B30. Comparative indicator, total****Graphique B30. Indicateur comparatif, total**



Custom Tabulations

Totalisations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

C. Business Services

C. Services aux entreprises

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere.)

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)**Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)**

Computer Services (3621, 3622)

Services d'informatique (3621, 3622)

Advertising Agencies (5911)

Agences de publicité (5911)

Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services (4311, 661)

Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques (4311, 661)

Other Professional Services to Business Management (651, 652, 659)

Autres services professionnels aux entreprises (651, 652, 659)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)**Classification type des industries pour établissements (CTI-E)**

Computer and Related Services (772)

Services informatiques et services connexes (772)

Accounting and Bookkeeping Services (773)

Services de comptabilité (773)

Advertising Services (774)

Services de publicité (774)

Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services (775)

Bureaux d'architectes, ingénieurs et autres services scientifiques et techniques (775)

Offices of Lawyers and Notaries (776)

Cabinets d'avocats et de notaires (776)

Other Business Services (771, 777, 779)

Autres services aux entreprises (771, 777, 779)

Business Services

Highlights — 3rd Quarter 1996

- Operating revenues for this industrial group increased again this quarter, albeit at a reduced rate and below the average pace for the economy. Combined with controlled operating expenses, however, they proved sufficient to improve the group's operating and net profit and to boost the profit margin to its highest level this year.
- Asset growth continued this quarter, but was exceeded by growth in liabilities. A small increase in equity was also recorded, as share capital increased more than enough to offset a decline in retained earnings.
- The steady growth of employment in this industrial group not only continued but intensified. Sixty thousand jobs were added from the third quarter of 1995, with the computer services industry accounted for almost twenty thousands of these. Although the rate of growth of part-time jobs was much higher than that of full-time jobs, more than half of the new jobs created were full-time. The rate of self employment growth was notable, registering its highest quarterly increase since the fourth quarter of 1994.
- Salaries increased for the fifth straight quarter, at their highest rate in recent years. Salaried employees in most individual industries realized sizable purchasing power gains, as the CPI edged up only marginally.
- Uncharacteristically, the group's output decreased slightly this quarter, precipitated by a drop in the output of professional services, which was not offset by the output gain in advertising services and the smaller gain in computer services.

Key Services Indicators (change from last quarter)

Operating revenues	↑	1.0%
Operating expenses	↑	0.4%
Profit margin*		3.7%
Assets	↑	0.9%
Liabilities	↑	1.4%
Employment**	↑	6.8%
Salaries	↑	4.7%
GDP	↓	0.3%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Services aux entreprises

Faits saillants — 3^e trimestre 1996

- Les recettes d'exploitation de ce groupe augmentent à nouveau ce trimestre, à un rythme réduit toutefois et inférieur à la moyenne nationale. Ces augmentations combinées à la réduction des dépenses d'exploitation se révèlent suffisantes pour améliorer les bénéfices d'exploitation et les bénéfices nets du groupe et pour pousser la marge bénéficiaire à son niveau le plus élevé cette année.
- L'actif continue d'augmenter ce trimestre, mais cette croissance est dépassée par celle du passif. On enregistre une faible hausse de l'avoir, la hausse du capital-actions étant plus que suffisante pour compenser le retrait des bénéfices non répartis.
- Non seulement la croissance soutenue de l'emploi dans ce groupe se poursuit-elle, mais elle s'intensifie. En effet, plus de 60 000 emplois s'ajoutent à ceux du troisième trimestre de 1995, dont plus de 20 000 dans le secteur des services informatiques. Même si le taux de croissance des emplois à temps partiel est supérieur à celui des emplois à temps plein, plus de la moitié des nouveaux emplois sont à temps plein. Le taux de croissance du travail autonome est digne de mention, ayant connu son augmentation mensuelle la plus élevée depuis le quatrième trimestre de 1994.
- Les salaires montent pour un cinquième trimestre d'affilée, et atteignent leur niveau le plus élevé des dernières années. Les employés de la plupart des secteurs réalisent des gains appréciables du point de vue de leur pouvoir d'achat, l'IPC n'ayant augmenté que légèrement.
- Exceptionnellement, la production du groupe diminue légèrement ce trimestre, entraînée par la chute des services professionnels, diminution qui n'est pas compensée par les gains des services de publicité et ceux, plus modestes, des services informatiques.

Indicateurs clés des services (variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑	1,0 %
Dépenses d'exploitation	↑	0,4 %
Marge bénéficiaire*		3,7 %
Actif	↑	0,9 %
Passif	↑	1,4 %
Emploi**	↑	6,8 %
Rémunération	↑	4,7 %
PIB	↓	0,3 %

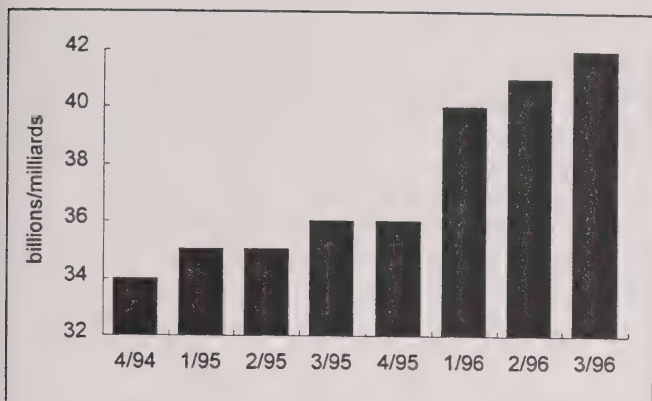
* Pourcentage du trimestre

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente

Business Services

Chart C1. Assets

Graphique C1. Actif



Services aux entreprises

Chart C2. Operating revenues

Graphique C2. Recettes d'exploitation

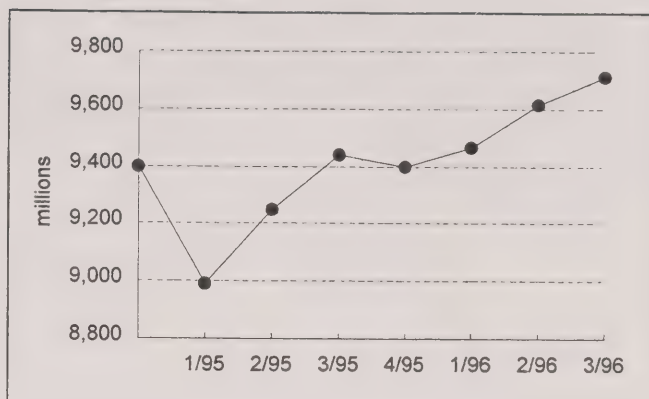


Chart C3. Operating profits

Graphique C3. Bénéfice d'exploitation

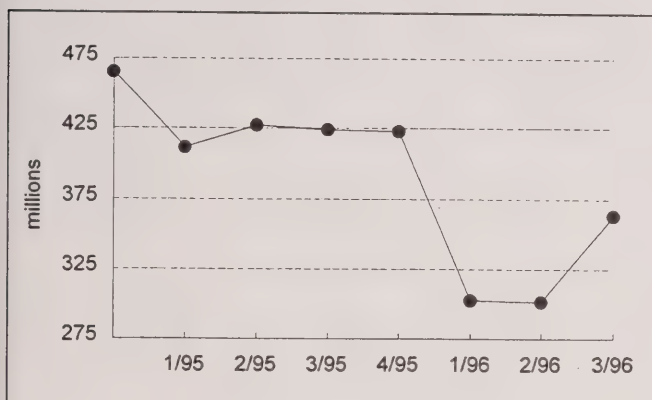


Chart C4. Employment

Graphique C4. Emploi

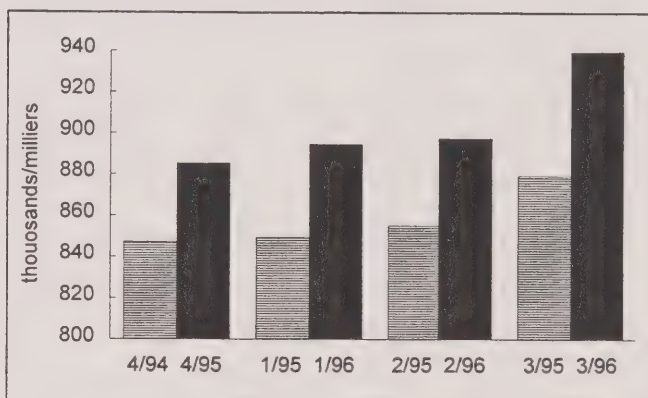


Chart C5. Salaries

Graphique C5. Rémunération

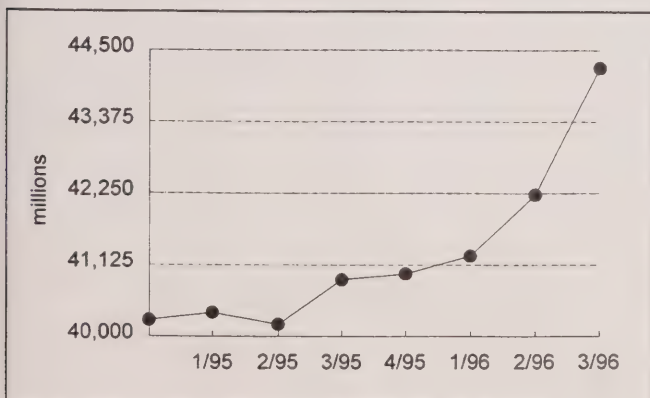
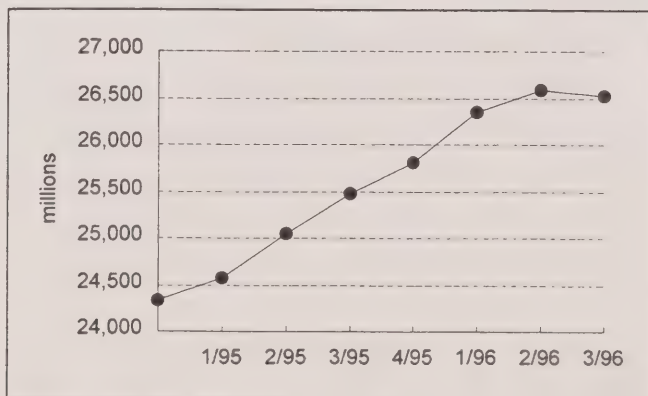


Chart C6. GDP

Graphique C6. PIB



Business Services, financial statistics

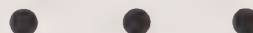
Operating revenues for this industrial group increased again this quarter, thanks to computer services and other professional services. Unlike last quarter, however, their rate of growth trailed that of the economy average. The pace of growth, albeit reduced compared to last quarter, combined with controlled operating expenses, which grew at their lowest rate this year, to improve profitability. The operating and net profit both increased, while the profit margin reached its highest level for the year. However, it continues to be below the economy average, as shown by the comparative indicator.



Assets continued to increase, while liabilities increased faster. A small increase in equity was also recorded, as common and preferred shares boosted share capital more than enough to offset a decline in retained earnings. The return on capital and the return on equity ratios improved.

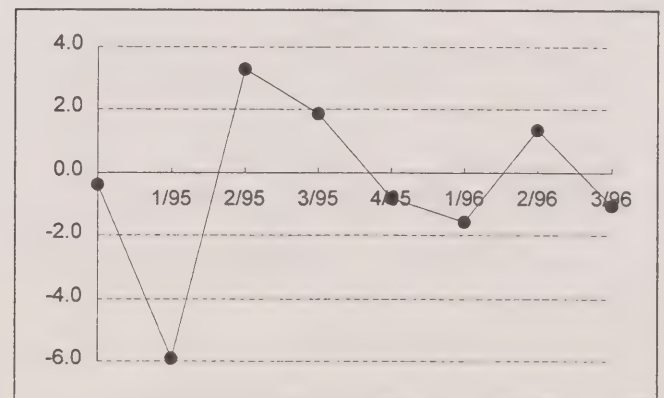
Services aux entreprises — statistiques financières

Les recettes d'exploitation de ce groupe sont encore une fois en hausse ce trimestre, grâce aux services informatiques et aux autres services professionnels. Contrairement au trimestre dernier, toutefois, le taux de croissance est en-deçà de la moyenne nationale. Le rythme de croissance bien qu'inférieur à celui du dernier trimestre, combiné à des dépenses d'exploitation contrôlées, qui affichent leur taux de croissance le plus faible cette année, contribue à améliorer la rentabilité. Les bénéfices d'exploitation et les bénéfices nets augmentent, tandis que la marge bénéficiaire atteint son niveau le plus élevé pour l'année. Toutefois, celle-ci continue de se situer en-deçà de la moyenne pour l'ensemble de l'économie, comme le montre l'indicateur comparatif.



L'actif continue d'augmenter, à un rythme toutefois moins élevé que le passif. On enregistre une légère augmentation de l'avoir, les actions ordinaires et privilégiées causant une augmentation du capital-actions plus que suffisante pour compenser la diminution des bénéfices non répartis. Le ratio du rendement des capitaux employés et celui de l'avoir s'améliorent.

Tableau C1. Services aux entreprises, statistiques financières



Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Business Services, industrial detail

No single industry dominates both the income statement and the balance sheet of this industrial group. In the third quarter of 1996, computer services accounted for almost 40% of operating revenues but only 23% of assets. By contrast, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for about 30% of operating revenues and 40% of assets. Other professional services accounted for 24% of operating revenues and one-third of assets. Advertising agencies made up 8% of operating revenues and just 4% of assets.

The operating revenues of the computer services industry increased for the third straight quarter. The pace was slower than during the first two quarters of the year, though, and fell short of that of the economy average. The industry controlled its operating expenses, which grew at their lowest rate this year. As a result, its profitability improved. Operating and net profits were both up, while the profit margin achieved its highest level in a year. However, it continues to trail the economy average. Assets and liabilities both increased at the same marginal rate. Equity did not change much. The return on capital and the return on equity ratios improved, while the debt to equity ratio deteriorated somewhat.

For the second consecutive quarter, the operating revenues for advertising agencies decreased. The industry's operating expenses also decreased, but at a lower rate. As a result, the industry's profitability deteriorated. Operating and net profit, as well as the profit margin all dropped. The latter continues to trail well below the economy average. Assets and liabilities decreased markedly. So did equity, as both share capital and retained earnings dropped.

Services aux entreprises — résultats détaillés

Dans ce secteur d'activité, aucune branche n'a été dominante aux chapitres du bilan et des profits et pertes. Au cours du troisième trimestre de 1996, les services informatiques ont compté près de 40 % des recettes d'exploitation, mais pour 23 % seulement de l'actif. Par opposition, l'architecture, l'ingénierie, et les autres services scientifiques et techniques ont généré environ 30 % des recettes d'exploitation et détenaient 40 % de l'actif. Les autres services professionnels représentaient pour 24 % des recettes d'exploitation et le tiers de l'actif. Les agences de publicité comptent 8 % des recettes d'exploitation, mais seulement 4 % de l'actif.

Les recettes d'exploitation du secteur des services informatiques augmentent pour le troisième trimestre d'affilée. Le rythme d'augmentation est toutefois inférieur à celui des deux premiers trimestres de l'année et reste inférieur à la moyenne pour l'ensemble de l'économie. Le secteur exerce un contrôle sur ses dépenses d'exploitation, lesquelles augmentent à un rythme moins élevé cette année. Cela a pour effet d'améliorer la rentabilité. Les bénéfices d'exploitation et les bénéfices nets sont en hausse, et la marge bénéficiaire atteint son niveau le plus élevé en un an. Toutefois, elle continue d'être inférieure à la moyenne de l'ensemble de l'économie. L'actif et le passif connaissent le même faible taux d'augmentation. L'avoir reste relativement stable. Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir s'améliorent, tandis que le ratio d'endettement se détériore quelque peu.

Pour le deuxième trimestre consécutif, les recettes d'exploitation des agences de publicité diminuent. Les dépenses d'exploitation suivent la même tendance, mais à un rythme plus faible. Cela a pour effet d'entraîner la détérioration de la rentabilité du secteur. Les bénéfices d'exploitation et les bénéfices nets, ainsi que la marge bénéficiaire, connaissent tous une baisse. Cette dernière continue de se situer loin derrière la moyenne pour l'ensemble de l'économie. L'actif et le passif fléchissent passablement. Il en va de même de l'avoir, le capital-actions et les bénéfices non répartis ayant chuté.

Operating revenues decreased for architects, engineers and other scientific and technical services, but only half as much as the decline in operating expenses. Consequently, the industry's losses came down somewhat. The profit margin continues to be negative throughout the year, though. Assets increased and liabilities increased proportionately more. Higher share capital lead to an increase in equity. The return on equity and the return on capital ratios, although improved, remained negative.

Les recettes d'exploitation diminuent pour les architectes, les ingénieurs et les autres services scientifiques, dans une proportion qui ne représente toutefois que la moitié de celui des dépenses d'exploitation. Par conséquent, les pertes du secteur sont légèrement en baisse. La marge bénéficiaire continue d'être négative tout au long de l'année. L'actif se redresse, mais proportionnellement, le passif augmente davantage. Le niveau plus élevé du capital-actionss entraîne une augmentation de l'avoir. Le ratio de l'avoir et celui du rendement des capitaux employés, même s'ils s'améliorent, demeurent négatif.

Other professional business services experienced a healthy increase in their operating revenues, higher than the economy average. As operating expenses increased comparatively slower, the industry's profitability improved. Operating and net profit increased, while the profit margin approaches 10% and continues to outpace the economy average. Assets decreased this quarter and liabilities decreased proportionately more. The level of equity was somewhat higher, as both share capital and retained earnings edged up. The return on capital, the return on equity and the debt to equity ratios also improved.

Les recettes d'exploitation du secteur des autres services professionnels aux entreprises connaissent une hausse vigoureuse, supérieure à la moyenne de l'ensemble de l'économie. La plus faible augmentation des dépenses d'exploitation, en comparaison, entraîne une amélioration de la rentabilité du secteur. Les bénéfices d'exploitation et les bénéfices nets augmentent, tandis que la marge bénéficiaire se situe près de 10 % et continue d'être supérieure à la moyenne pour l'ensemble de l'économie. L'actif diminue ce trimestre et, proportionnellement, le passif diminue encore plus. Le niveau de l'avoir est légèrement supérieur, le capital-actionss et les bénéfices non répartis étant en hausse. Le ratio du rendement des capitaux employés, le ratio de l'avoir et le ratio d'endettement connaissent tous une amélioration.

Table C2. Computer services, financial statistics

Tableau C2. Services d'informatique, statistiques financières

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
					millions				
Income Statement (s.a)									État des résultats(dés.)
Operating revenues	3,965	3,499	3,615	3,667	3,553	3,639	3,690	3,733	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3,690	3,316	3,452	3,512	3,425	3,501	3,567	3,587	Dépenses d'exploitation
Operating profit	275	183	163	155	128	138	123	146	Bénéfice d'exploitation
Net profit	78	79	96	85	47	72	54	79	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	6,893	6,861	7,108	7,309	7,466	9,069	9,433	9,454	Actif
Liabilities	4,091	4,024	4,184	4,306	4,442	4,653	4,826	4,837	Passif
Equity	2,802	2,838	2,924	3,003	3,024	4,416	4,608	4,617	Avoir
Share capital	1,341	1,336	1,355	1,379	1,412	2,805	2,978	2,962	Capital-actions
Retained earnings	1,358	1,390	1,452	1,505	1,492	1,490	1,502	1,528	Bénéfices non-répartis
	Analytical table – Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	2.3	-11.8	3.3	1.4	-3.1	2.4	1.4	1.2	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-0.1	-10.1	4.1	1.7	-2.5	2.2	1.9	0.6	Dépenses d'exploitation
Assets	3.0	-0.5	3.6	2.8	2.1	21.5	4.0	0.2	Actif
Liabilities	3.7	-1.6	4.0	2.9	3.2	4.8	3.7	0.2	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	8.45	9.29	10.41	9.21	5.45	6.30	5.13	6.46	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	11.15	11.15	13.08	11.54	6.23	6.55	4.67	6.86	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	6.94	5.24	4.50	4.22	3.59	3.79	3.33	3.92	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.645	0.649	0.655	0.669	0.667	0.470	0.417	0.476	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.557	1.578	1.642	1.662	1.658	1.478	1.550	1.524	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.208	1.208	1.276	1.297	1.300	1.152	1.237	1.201	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	0.4	-13.3	3.7	1.2	-3.5	0.2	1.2	-0.9	Recettes d'exploitation
Profit margin	0.2	-1.5	-2.4	-2.6	-3.2	-2.6	-3.1	-2.8	Marge bénéficiaire

Chart C9. Operating revenues

Graphique C9. Recettes d'exploitation

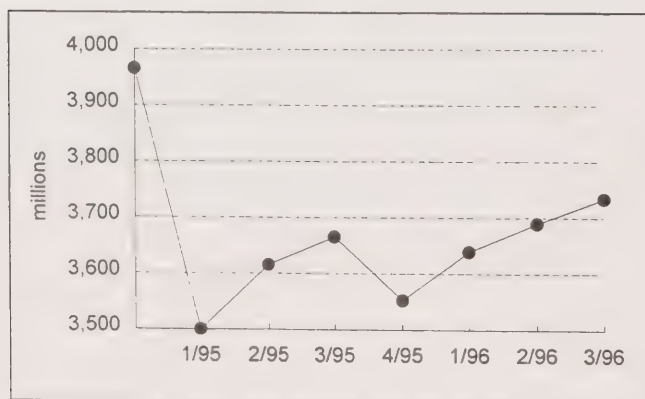
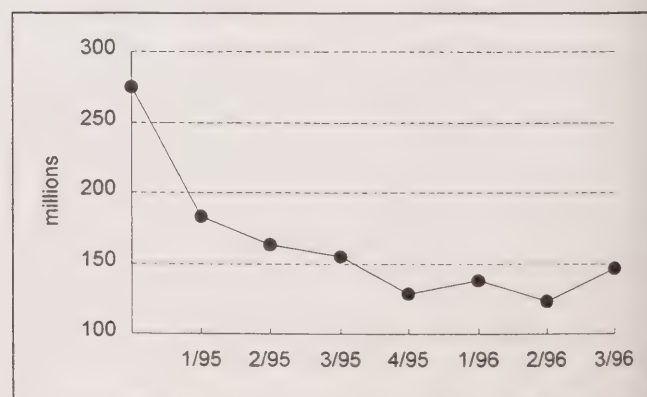


Chart C10. Operating profit

Graphique C10. Bénéfice d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table C3. Advertising agencies, financial statistics

Tableau C3. Agences de publicité, statistiques financières

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	

Chart C11. Operating revenues

Graphique C11. Recettes d'exploitation

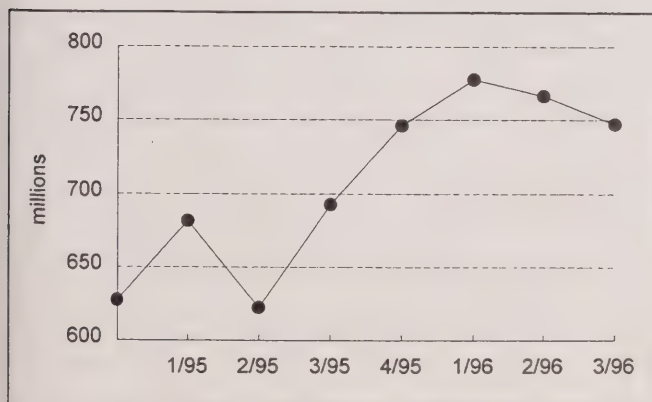


Chart C12. Operating profit

Graphique C12. Bénéfice d'exploitation

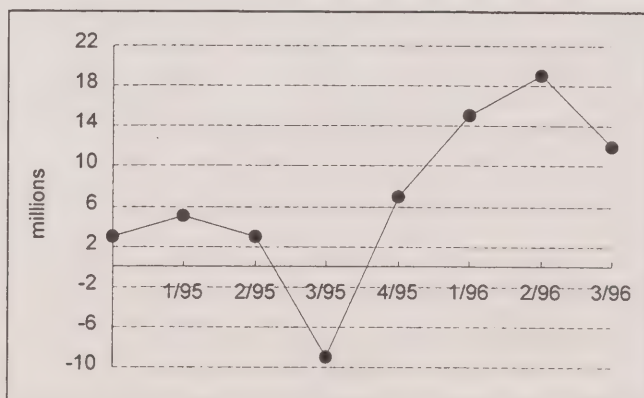


Table C4. Architects, engineers and other scientific services, financial statistics

Tableau C4. Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques, statistiques financières

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
				millions					
Income Statement (s.a)									État des résultats(dés.)
Operating revenues	2,456	2,597	2,730	2,735	2,691	2,917	2,906	2,886	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,495	2,551	2,683	2,685	2,613	2,956	2,953	2,910	Dépenses d'exploitation
Operating profit	-39	46	47	50	78	-39	-47	-24	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-226	-42	-39	-12	4	-143	-122	-78	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	13,837	13,865	13,949	14,303	14,104	15,752	16,244	16,835	Actif
Liabilities	8,012	8,044	8,311	8,637	8,405	9,132	9,375	9,910	Passif
Equity	5,825	5,821	5,638	5,665	5,699	6,621	6,869	6,925	Avoir
Share capital	6,533	6,490	6,367	6,491	6,556	8,265	8,702	9,005	Capital-actions
Retained earnings	-1,050	-1,004	-1,070	-1,666	-1,207	-2,004	-2,179	-2,425	Bénéfices non-répartis
	Analytical table – Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	3.3	5.7	5.1	0.2	-1.6	8.4	-0.4	-0.7	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4.7	2.2	5.2	0.1	-2.7	13.1	-0.1	-1.5	Dépenses d'exploitation
Assets	0.4	0.2	0.6	2.5	-1.4	11.7	3.1	3.6	Actif
Liabilities	2.6	0.4	3.3	3.9	-2.7	8.6	2.7	5.7	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	-7.21	0.01	0.24	1.44	1.77	-3.24	-2.51	-0.97	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-15.52	-2.87	-2.77	-0.84	0.25	-8.62	-7.08	-4.52	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	-1.60	1.78	1.72	1.83	2.92	-1.33	-1.64	-0.82	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.715	0.705	0.741	0.762	0.791	0.756	0.710	0.729	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.355	1.330	1.325	1.323	1.412	1.470	1.492	1.463	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.263	1.240	1.234	1.229	1.308	1.339	1.364	1.331	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	1.5	4.2	5.5	0.0	-2.0	6.1	-0.6	-2.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	-8.3	-5.0	-5.2	-5.0	-3.8	-7.7	-8.1	-7.6	Marge bénéficiaire

Chart C13. Operating revenues

Graphique C13. Recettes d'exploitation

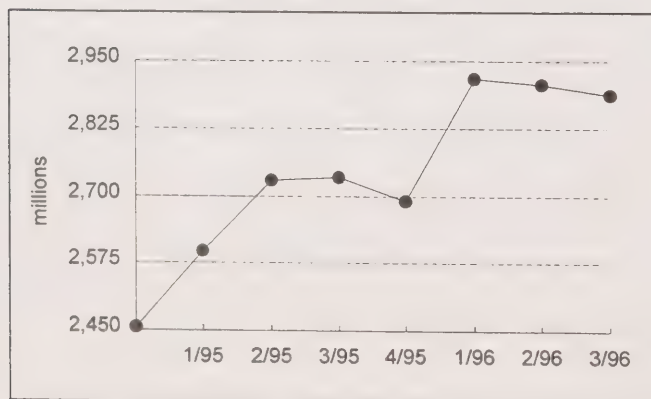
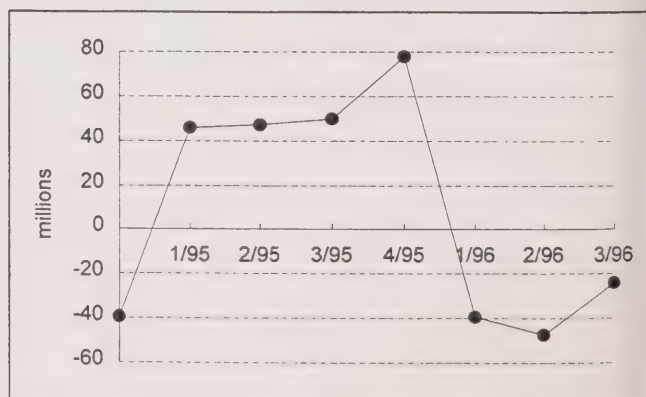


Chart C14. Operating profit

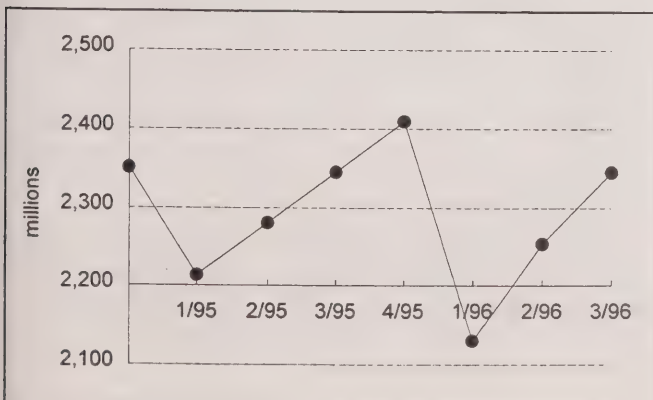
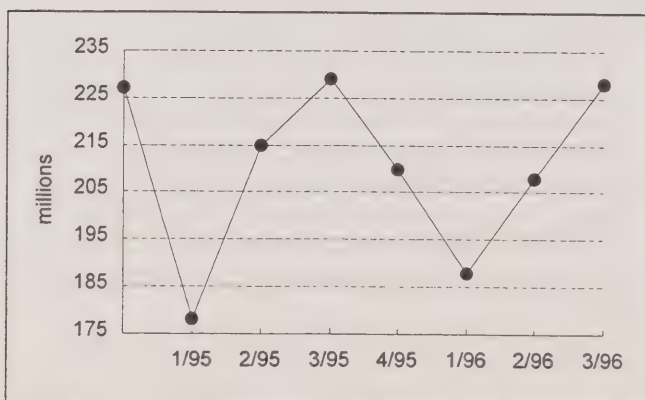
Graphique C14. Bénéfice d'exploitation

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table C5. Other professional business services, financial statistics**Tableau C5. Autres services professionnels aux entreprises, statistiques financières**

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,351	2,213	2,280	2,345	2,409	2,131	2,253	2,345	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,124	2,035	2,065	2,116	2,199	1,943	2,045	2,117	Dépenses d'exploitation
Operating profit	227	178	215	229	210	188	208	228	Bénéfice d'exploitation
Net profit	210	143	164	205	196	211	145	173	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	12,264	12,381	12,396	12,563	12,497	13,780	13,978	13,908	Actif
Liabilities	6,621	5,968	5,939	5,990	5,904	6,707	6,837	6,720	Passif
Equity	5,643	6,413	6,457	6,573	6,592	7,073	7,142	7,188	Avoir
Share capital	2,345	3,032	3,040	3,089	3,077	3,388	3,471	3,483	Capital-actions
Retained earnings	2,892	2,942	2,977	3,043	3,065	3,178	3,213	3,253	Bénéfices non-répartis
	Analytical table – Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-1.9	-5.9	3.0	2.9	2.7	-11.5	5.7	4.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-1.3	-4.2	1.5	2.5	3.9	-11.6	5.2	3.5	Dépenses d'exploitation
Assets	5.2	1.0	0.1	1.3	-0.5	10.3	1.4	-0.5	Actif
Liabilities	8.9	-9.9	-0.5	0.9	-1.4	13.6	1.9	-1.7	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	9.54	7.70	7.77	8.92	8.69	8.39	6.25	7.23	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	14.86	8.69	10.36	12.27	11.88	11.90	8.11	9.61	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	9.64	8.03	9.43	9.75	8.70	8.84	9.22	9.74	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.832	0.624	0.625	0.611	0.606	0.647	0.645	0.635	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.512	1.404	1.461	1.423	1.440	1.461	1.448	1.446	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.404	1.300	1.352	1.319	1.334	1.334	1.323	1.321	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-3.7	-7.4	3.4	2.7	2.4	-13.8	5.5	2.0	Recettes d'exploitation
Profit margin	2.9	1.3	2.5	2.9	1.9	2.5	2.8	3.0	Marge bénéficiaire

Chart C15. Operating revenues**Graphique C15. Recettes d'exploitation****Chart C16. Operating profit****Graphique C16. Bénéfice d'exploitation**

Business Services, employment

No individual industry dominates employment in this group. In the third quarter of 1996, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for 17% of the group's total employment, followed by computer services with 16%, accounting and bookkeeping services and, offices of lawyers and notaries with 12% and advertising agencies with 10%. Other business services accounted for the remainder of total employment. In this industrial group the proportion of part-time jobs was 15%. More importantly, self employment is approaching one third of the total, well above the economy average.

Services aux entreprises — emploi

Aucune branche ne domine au chapitre de l'emploi dans ce secteur. Au cours du troisième trimestre de 1996, l'architecture, l'ingénierie et les autres services scientifiques et techniques représentaient 17 % de l'emploi total dans ce secteur, suivi des services informatiques, avec 16 %, des services de comptabilité et des cabinets d'avocats et les études de notaire avec 12 % et des agences de publicité avec 10 %. Le reste des emplois étaient répartis entre les autres services aux entreprises. Dans ce secteur d'activité, la proportion des emplois à temps partiel était de 15 %. Fait plus important, le travail autonome représente près du tiers du total, une proportion bien au-dessus de la moyenne de l'économie.

The steady growth of employment experienced by this industrial group not only continued during this quarter, but did so at its highest rate this year and the highest since the first quarter of 1995. An impressive sixty thousand jobs were added from the third quarter of 1995. The computer services industry accounted for almost twenty thousand of these, while other professional business services were responsible for thirty thousand new jobs. The highest rate of job growth took place in advertising agencies. A high rate of growth was also recorded in accounting and bookkeeping services. On the other hand, employment in architectural, engineering and other scientific and technical services remained at its third quarter 1995 level, whereas employment in offices of lawyers and notaries continued its decline for the fourth consecutive quarter.

Both full-time and part-time jobs contributed to job creation in the Business Services industrial group. Although, the rate of growth of part-time jobs was much higher, more than half of the new jobs created were full-time. The rate of self employment growth was even stronger than it has been throughout the year and achieved its highest rate since the fourth quarter of 1994. The comparative indicators reveal that the rates of growth of full-time and part-time jobs, as well as that of self employment all continue to surpass the economy average.

La croissance soutenue de l'emploi dans ce groupe se poursuit au cours du trimestre et ce, au taux le plus élevé enregistré, non seulement cette année, mais aussi depuis le premier trimestre de 1995. Comparativement au troisième trimestre de 1995, on observe un ajout impressionnant de 60 000 emplois. De ceux-ci, pratiquement 20 000 sont créés par le secteur des services informatiques et 30 000, par le secteur des autres services professionnels aux entreprises. Ce sont les agences de publicité qui affichent le taux de croissance le plus fort. Ce taux est également élevé pour les services de comptabilité. En revanche, dans le secteur des services d'architecture, d'ingénierie et d'autres services scientifiques et techniques, l'emploi demeure au même niveau qu'au troisième trimestre de 1995, tandis que dans le cas des cabinets d'avocats et de notaires, il continue de baisser pour le quatrième trimestre consécutif.

Tant les postes à temps plein que les postes à temps partiel contribuent à la création de l'emploi dans le groupe des services aux entreprises. Bien que le taux de croissance de l'emploi à temps partiel soit plus élevé, plus de la moitié des nouveaux emplois sont des emplois à temps plein. Le taux de croissance du travail autonome est encore plus élevé qu'il ne l'a été durant l'année et atteint sa valeur record depuis le quatrième trimestre de 1974. Les indicateurs comparatifs montrent que le taux de croissance de l'emploi à temps plein et de l'emploi à temps partiel, ainsi que du travail autonome continue d'être supérieur à la moyenne pour l'ensemble de l'économie.

Table C6. Business services, employment

Tableau C6. Services aux entreprises, emploi

	1994	1995				1996				
	IV	I	II	III	IV	I	II	III		
			thousands – milliers							
Employment										Emploi
Computer services	108	106	126	133	128	120	135	151		Services d'informatique
Accountants	112	120	107	101	95	105	110	111		Services de comptabilité
Advertising services	70	76	78	82	76	78	87	95		Services de publicité
Archit., engin. & oth.	163	154	158	163	163	165	160	163		Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	117	119	120	122	113	105	101	110		Avocats et notaires
Other services	278	275	267	279	310	321	303	309		Autres services
Total	847	849	855	879	885	894	897	939		Total
Full-time	727	723	732	758	746	744	752	795		Plein temps
Part-time	120	127	123	122	139	150	144	144		Temps partiel
Self-employment	265	255	248	242	258	289	285	288		Travail autonome
	Analytical table – Tableau analytique									
	from same quarter last year – par rapport au même trimestre de l'an dernier									
Rates of change (%)										Taux de variation (%)
Computer services	27.1	19.1	37.0	24.3	18.5	13.2	7.1	13.5		Services d'informatique
Accountants	17.9	23.7	11.5	-1.0	-15.2	-12.5	2.8	9.9		Services de comptabilité
Advertising services	4.5	10.1	2.6	18.8	8.6	2.6	11.5	15.9		Services de publicité
Archit., engin. & oth.	-2.4	4.8	-6.5	-10.4	0.0	7.1	1.3	0.0		Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	-1.7	-9.2	-7.0	1.7	-3.4	-11.8	-15.8	-9.8		Avocats et notaires
Other services	20.9	16.0	1.9	4.1	11.5	16.7	13.5	10.8		Autres services
Total	10.9	10.3	3.5	3.5	4.5	5.3	4.9	6.8		Total
Full-time	13.4	10.9	5.3	3.3	2.6	2.9	2.7	4.9		Plein temps
Part-time	-2.4	7.6	-5.4	6.1	15.8	18.1	17.1	18.0		Temps partiel
Self-employment	20.5	14.9	-2.0	-8.0	-2.6	13.3	14.9	19.0		Travail autonome
Comparative Indicators										Indicateurs comparatifs
Total	8.0	7.6	1.7	2.4	3.7	4.0	3.7	5.7		Total
Full-time	9.6	7.1	3.2	2.0	2.3	2.5	1.8	6.1		Plein temps
Part-time	-1.4	9.0	-5.8	5.5	12.9	13.3	14.3	2.9		Temps partiel
Self-employment	15.4	11.7	-2.4	-6.1	-5.6	7.3	8.7	13.7		Travail autonome

Chart C17. Full-time employment

Graphique C17. Emploi à plein temps

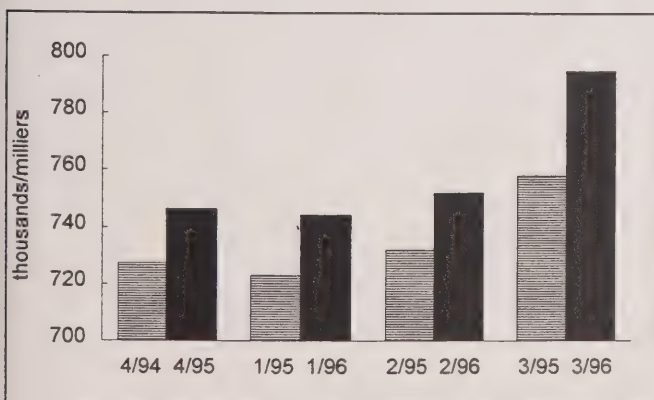
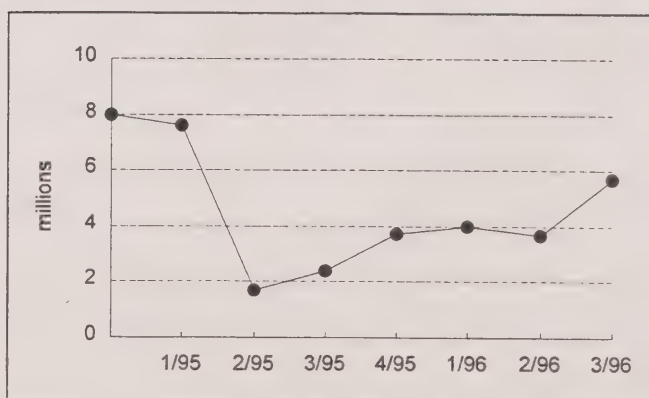


Chart C18. Comparative indicator, total

Graphique C18. Indicateur comparatif, total



Business Services, salaries

Salaried employees in computer services, in architectural, engineering and other scientific and technical services and in advertising services are the best paid employees in this industrial group. The salaries in all the other industries fall below the group's average. Other business services, the group's largest employer, trails the pack in terms of average annual earnings.*

Consistent with the industrial group's employment performance, salaries achieved their highest rate in recent years and increased for the fifth straight quarter. Moreover, the increases were such that they marked the fifth consecutive quarter of above economy average salary increases. The growth was lead by salaried employees in computer services, followed by offices of lawyers and notaries, architects, engineers and other scientific and technical services, advertising services and accounting and bookkeeping services. Only earnings of employees in other professional services remained unchanged to their last quarter's level.

Given the magnitude of the average salary hikes in all individual industries of the group, with the exception of other professional business services, salaried employed realized sizable purchasing power gains even when the salary increases were adjusted for the increase in the cost of living, as measured by the CPI - which this quarter was marginal.

* The figures for other business services refer to average annual earnings of all employees - not only salaried. The reason for this is that the majority of employees in this industry are not salaried.

Services aux entreprises — rémunération

Ce sont les salariés des services informatiques, des services d'architecture et d'ingénierie et des autres services techniques et scientifiques et des agences de publicité qui sont les mieux rémunérés dans ce secteur d'activité. Pour toutes les autres branches d'activité, la rémunération se situe en-dessous de la moyenne du secteur. Enfin, c'est dans la branche des autres services aux entreprises, qui est le principal employeur du secteur, que la rémunération annuelle moyenne est la plus basse.*

En harmonie avec les chiffres d'emploi observés pour le groupe, les salaires affichent le taux le plus élevé enregistré ces dernières années et augmentent pour le cinquième trimestre consécutif. Qui plus est, les hausses sont telles qu'elles marquent le cinquième trimestre consécutif de majoration salariale supérieure à la moyenne de l'économie. En ce qui concerne la croissance des salaires, ce sont les employés du secteur des services informatiques qui viennent en tête, suivis par ceux des cabinets d'avocats et de notaires, d'architectes, d'ingénierie et d'autres services scientifiques et techniques, et enfin, des agences de publicité et des bureaux de comptabilité. Seuls les gains des employés du secteur des autres services professionnels demeurent les mêmes qu'au trimestre précédent.

Étant donné l'importance de la hausse salariale moyenne dans chaque secteur du groupe, sauf celui des autres services professionnels aux entreprises, les employés voient leur pouvoir d'achat augmenter considérablement, même après correction des salaires pour tenir compte de l'augmentation du coût de la vie, telle que mesurée par l'IPC, augmentation qui est très faible ce trimestre.

* Il s'agit des gains annuels moyens de tous les salariés, et non pas seulement des employés. En effet, la majorité des salariés de cette branche d'activité ne sont pas des employés.

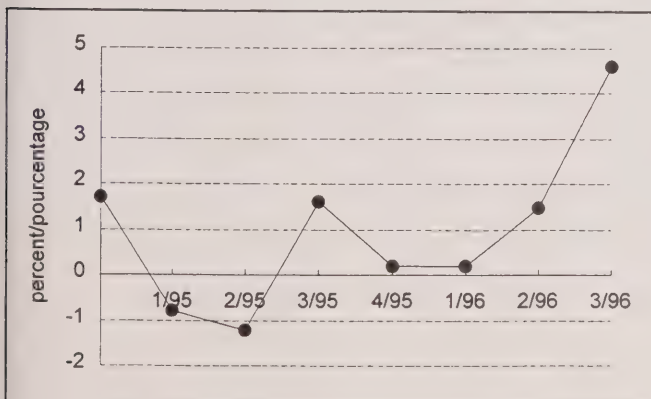
Table C7. Business services, salaries

Tableau C7. Services aux entreprises, rémunération

	1994	1995					1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III		
		dollars per year – dollars par année								
Salaried employees									Employés	
Computer services	46,772	47,880	46,660	46,685	45,790	46,853	49,040	53,371	Services d'informatique	
Accountants	34,901	33,485	34,365	35,831	36,189	36,121	37,527	39,768	Services de comptabilité	
Advertising services	42,953	41,173	41,523	40,963	42,226	42,045	41,989	44,715	Services de publicité	
Archit., engin. & oth.	45,775	46,156	46,887	47,014	47,363	47,860	49,911	53,172	Arch., ingén. et autres	
Lawyers and notaries	35,480	35,921	34,530	34,536	34,960	37,102	39,894	42,859	Avocats et notaires	
Other services*	26,767	26,940	26,488	26,225	26,773	26,596	28,060	28,060	Autres services*	
Total	40,251	40,373	40,184	40,900	40,987	41,271	42,216	44,209	Total	
	Analytical table – Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)	
Computer services	1.5	2.4	-2.5	0.1	-1.9	2.3	4.7	8.8	Services d'informatique	
Accountants	-1.9	-4.1	2.6	4.3	1.0	-0.2	3.9	6.0	Services de comptabilité	
Advertising services	7.2	-4.1	0.9	-1.3	3.1	-0.4	-0.1	6.5	Services de publicité	
Archit., engin. & oth.	-0.1	0.8	1.6	0.3	0.7	1.0	4.3	6.5	Arch., ingén. et autres	
Lawyers and notaries	-0.5	1.2	-3.9	0.0	1.2	6.1	7.5	7.4	Avocats et notaires	
Other services	2.6	0.6	-1.7	-1.0	2.1	-0.7	5.5	0.0	Autres services	
Total	2.0	0.3	-0.5	1.8	0.2	0.7	2.3	4.7	Total	
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation, ajusté selon l'IPC (%)	
Computer services	1.2	1.3	-3.3	-0.2	-1.9	1.9	3.9	8.7	Services d'informatique	
Accountants	-2.2	-5.1	1.9	4.0	1.0	-0.6	3.3	5.7	Services de comptabilité	
Advertising services	6.9	-5.2	0.1	-1.6	3.1	-0.9	-0.9	6.3	Services de publicité	
Archit., engin. & oth.	-0.4	-0.2	0.8	0.0	0.7	0.6	3.5	6.4	Arch., ingén. et autres	
Lawyers and notaries	-0.8	0.2	-4.6	-0.2	1.2	5.7	6.7	7.3	Avocats et notaires	
Other services	2.3	-0.4	-2.4	-1.2	2.1	-1.1	4.7	-0.1	Autres services	
Total	1.7	-0.8	-1.2	1.6	0.2	0.2	1.5	4.6	Total	
Comparative Indicator									Indicateur comparatif	
Total	1.5	-0.2	-0.4	0.4	0.6	0.5	0.5	3.4	Total	

Chart C19. Rates of change, CPI-adjusted, total

Graphique C19. Taux de variation, ajusté selon l'IPC, total

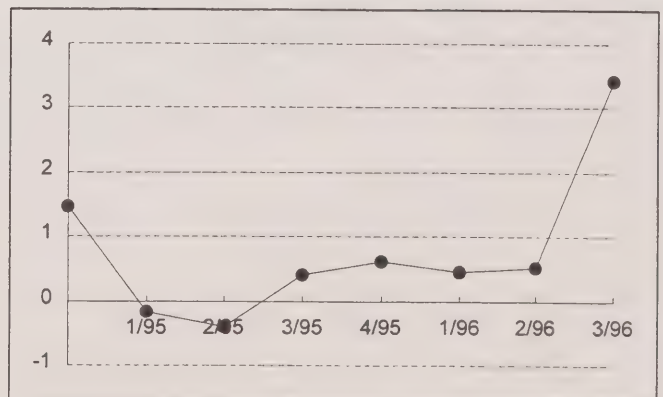


* For all employees

See definitions and concepts at the end of publication

Chart C20. Comparative indicator

Graphique C20. Indicateur comparatif



* Pour tous les travailleurs

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Business Services, GDP

Most of the group's GDP originates in professional business services, which includes, for GDP calculations, architectural, engineering and other scientific and technical services, accounting and bookkeeping services and offices of lawyers and notaries. About one-third originates in other business services and one-quarter in computer services. The value-added by advertising services (about 4%) is quite disproportionate to the industry's share in the group's revenues (less than 1%). This is so because this industry is less labour intensive than the other service industries in the group.

Unlike the industrial group's financial, employment and salary performance, its output decreased slightly this quarter, for the first time in recent years. A drop in the output of professional services, for the second quarter in a row, could not be offset by the output gain in advertising services and the smaller gain in computer services.

As a result, the rate of output growth for the group as a whole, uncharacteristically, trailed the economy average rate of output growth. This was true for all individual industries, with the exception of advertising services, as illustrated by the comparative indicators.

Services aux entreprises — PIB

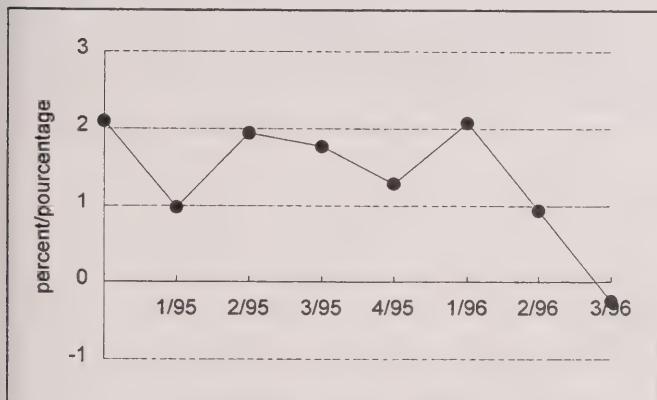
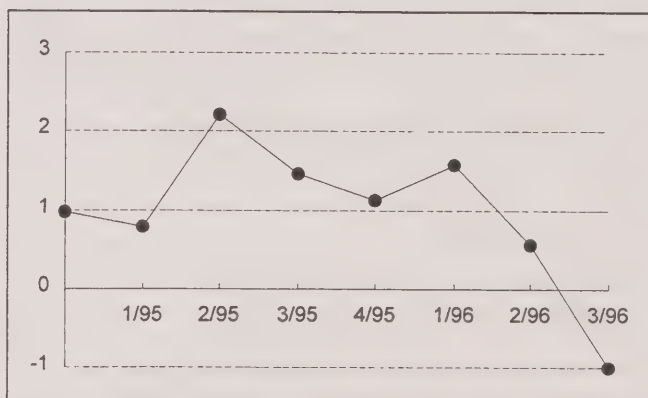
La plus grande partie du PIB de ce secteur d'activité provient des services professionnels aux entreprises, lesquels comprennent, aux fins du calcul du PIB, l'architecture, l'ingénierie et d'autres services scientifiques et techniques, les services de comptabilité et de tenue de livres, et les cabinets d'avocats et de notaires. Environ un tiers du PIB provient des autres services aux entreprises, et un quart des services informatiques. La valeur ajoutée par les services de publicité (environ 4 %) est assez disproportionnée par rapport à la contribution de cette branche aux recettes du secteur (moins de 1 %). Ceci est dû au fait que la densité de main-d'œuvre dans cette branche est plus faible que dans les autres branches de ce secteur d'activité.

Contrairement aux résultats enregistrés pour le groupe aux chapitres des finances, de l'emploi et de la rémunération, les chiffres de production diminuent légèrement ce trimestre, pour la première fois au cours des dernières années. Le recul de la production de services professionnels observé pour le deuxième trimestre consécutif n'est pas compensé par le gain de productivité du secteur des services publicitaires ni par le gain plus faible observé pour le secteur des services informatiques.

Par conséquent, situation inhabituelle, le taux de croissance de la production du groupe est à la traîne du taux moyen de croissance de la production calculé pour l'économie dans son ensemble. Cette situation s'observe pour tous les secteurs du groupe, sauf celui des services de publicité, comme l'illustrent les indicateurs comparatifs.

Table C8. Business services, GDP at factor cost, 1986 dollars**Tableau C8. Services aux entreprises, PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986**

	1994	1995				1996			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	

Chart C21. Rates of change, total**Graphique C21. Taux de variation, total****Chart C22. Comparative indicator, total****Graphique C22. Indicateur comparatif, total**



Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920

Feature Article

Étude spéciale

TWO DECADES OF FINANCIAL INTERMEDIATION BY THE CANADIAN INSURANCE BUSINESS*

by Tarek M. Harchaoui*

I. Introduction

Insurance companies have traditionally been known as providers of financial protection to businesses and persons who demand insurance to reduce the variability of their wealth or their survivors' wealth. The insurance business has created the facilities to pool risks on the basis of the number of products offered, the number of units of exposure and especially the use of reinsurance activity. What is less known, however, is that (life and non-life) insurance companies also engage in a wide variety of financial intermediation activities. Like other financial intermediaries such as banks, which take deposits and invest in loans, insurance companies collect funds through the sale (usually on an instalment basis) of contingent claims to policyholders and annuitants against (almost) all types of risks and invest these funds in short- and long-term financial and real assets. The existence of a time lag between receipt of cash premiums and payment of claims allows insurance companies to channel sources of funds to other sectors of the economy to help finance the accumulation of capital and, accordingly, economic growth.

Financial protection and financial intermediation are joint activities of insurance companies. So far, most studies have examined only the former activity. This is unfortunate because the share of insurers' financial intermediation output in the GDP has almost doubled since the late 1970s, reaching 2.1% in 1995. Over the period 1978-1995, financial intermediation output of both life and non-life insurance businesses experienced an average annual growth of 9.7% and 8.5%, respectively,

* I am indebted to Phil Smith for valuable comments, critiques, and suggestions made on an earlier draft of this paper. I also acknowledge with thanks the background information on the insurance business provided by Ron Nesbitt and many editorial comments made by Cathy Bakker, Tony Bowen, George Mitchell, Bob Moreau and Joe Wilkinson. Any shortcomings are the author's own responsibility.

DEUX DÉCENNIES D'INTERMÉDIATION FINANCIÈRE PAR LES COMPAGNIES D'ASSURANCE CANADIENNES*

par Tarek M. Harchaoui*

I. Introduction

Les compagnies d'assurance sont traditionnellement reconnues en tant qu'offreurs de protection financière aux compagnies et individus qui demandent de l'assurance afin de réduire la variabilité de leur richesse ou celle de leur héritiers. Les compagnies d'assurance ont créé des mécanismes pour diversifier le risque moyennant le nombre de produits offerts, la densité de la clientèle et, surtout, la réassurance. Ce qui est moins reconnu, cependant, c'est que ces compagnies (d'assurance-vie et non-vie) sont impliquées dans une vaste gamme d'activité d'intermédiation financière. Tout comme les autres intermédiaires financiers tels les banques qui collectent des dépôts et effectuent des prêts, les compagnies d'assurance collectent des fonds au moyen de la vente (souvent contre des paiements échelonnés) des actifs contingents à des assurés et des détenteurs de rentes contre (presque) tous les types de risque. Ces fonds sont ensuite investis dans des actifs réels et financiers. L'existence d'un délai entre la collecte des primes et le paiement des réclamations permet aux compagnies d'assurance de canaliser les ressources financières vers les autres secteurs de l'activité économique afin de financer l'accumulation du capital et, donc, la croissance économique.

La protection financière et l'intermédiation financière constituent deux activités conjointes des compagnies d'assurance. Jusqu'à présent la plupart des études ont examiné la première activité alors que la seconde a été indûment négligée. Ceci est d'autant plus regrettable car la part de la production d'intermédiation financière des assureurs dans le PIB a presque doublé depuis la fin des années soixante dix pour atteindre 2,1 % en 1995. Au cours de la période 1978 -1995, la production d'intermédiation

* J'exprime ma reconnaissance envers Phil Smith pour ses commentaires, remarques et critiques pertinentes faites sur une version antérieure de cette étude. Je remercie également Ron Nesbitt pour l'information générale qu'il m'a fournie sur l'industrie des assurances ainsi que Cathy Bakker, Tony Bowen, George Mitchell, Bob Moreau et Joe Wilkinson dont les nombreuses remarques d'édition ont permis de clarifier davantage le texte. L'auteur est seul responsable des erreurs ou omissions qui subsistent dans la présente étude.

higher than the GDP (7.1%). Also, apart from their importance in the economic activity, financial activities of insurance companies have been subjected to strong competition over the past two decades. Indeed, in the early 1960s, it was estimated that approximately 44% of personal savings each year went into life insurance. By the 1990s, this number had decreased to 22% of personal savings. The insurance companies have reacted to such competition by using various portfolio management strategies. More specifically, the past two decades have seen significant changes in the long-term consumer savings market. Although life insurance was at one time virtually the only form of long-term contractual savings available, in recent years there have been alternatives mutual funds and pension funds being the most common. Life insurance companies have also faced renewed attacks from other longer-established savings vehicles, such as term deposits at chartered banks and Canada Savings Bonds. In an economy where the government faces significant budget constraints, the importance of private savings in financing economic recovery becomes even more important. One of the purposes of this paper is to examine the secular role of Canadian insurance companies in financial intermediation and how they compare with the other traditional financial intermediaries. Furthermore, given the major changes that have occurred in long-term savings, this paper will pay particular attention to life insurance companies.

In developed countries, a substantial share of financial assets are held by insurance companies (Hill 1986). These companies are often subject to solvency regulations that are designed to protect policyholders against excessively risky investment strategies that could lead to the exhaustion of reserves. In addition, an unstated goal of these regulations is sometimes to channel the savings collected by the insurers toward sectors of the domestic economy. Therefore, the financial intermediation activities of insurance companies raise a number of questions regarding not only economic analysis, but also public policy. Among the questions this paper will attempt to answer are: How important is the product mix and how does it affect the insurers' portfolio of assets? How do the government's policies influence insurers' behaviour? How much has the financial intermediation activity contributed to industry profits and output?

This paper gives some background information on the Canadian insurance industry and discusses the fundamentals of financial intermediation from the

diation financière des compagnies d'assurance-vie et non-vie a connu un taux de croissance annuel moyen de 9,7 % et 8,5 %, respectivement, supérieur à celui du PIB (7,1 %). Aussi, outre son importance, l'activité d'intermédiation financière des compagnies d'assurance a fait l'objet d'une concurrence importante au cours des deux dernières décennies. En effet, au début des années soixante, à peu près 44 % de l'épargne personnelle annuelle était consacrée à l'assurance-vie. Aux alentours des années 1990, cette part a baissé à 18 % de l'épargne personnelle. Les compagnies d'assurance-vie ont réagi au moyen de diverses stratégies de gestion de portefeuille. En particulier, les deux dernières décennies ont été témoin de changements importants survenus sur le marché de l'épargne à long terme. Bien que l'assurance-vie représentait jusqu'à une date récente la seule forme disponible d'épargne contractuelle à long terme, on a assisté récemment à l'émergence d'instruments alternatifs véhiculés surtout par les fonds mutuels et les fonds de pension. Les compagnies d'assurance-vie ont également fait face à une concurrence effrénée de la part d'autres véhicules de l'épargne tels les dépôts à terme des banques à charte et des obligations d'épargne du Canada. Dans un contexte économique marqué par l'absence de marge de manœuvre financière de l'État, l'importance de l'épargne privée se pose avec plus d'acuité pour financer la relance économique. Un des objectifs de cette étude est d'examiner le rôle séculaire des compagnies canadiennes d'assurance dans l'intermédiation financière et leur place par rapport aux autres intermédiaires financiers traditionnels. Aussi, étant donné les changements majeurs qui ont lieu dans le segment de l'épargne à long terme, une attention particulière sera donnée aux compagnies d'assurance-vie.

Dans les pays développés, les compagnies d'assurance détiennent une part substantielle des actifs financiers (Hill 1986). Celles-ci font souvent l'objet d'une réglementation de solvabilité destinée à protéger les assurés contre des stratégies d'investissement pouvant mener à l'épuisement des réserves. Parfois aussi, l'objet inavoué de cette réglementation est de canaliser l'épargne collectée par les assureurs exclusivement vers des secteurs de l'économie domestique. Autant dire que l'activité d'intermédiaire financier des compagnies d'assurance soulève bon nombre de questions associées non seulement à l'analyse économique mais aussi à la politique publique. Parmi celles auxquelles ce papier tentera d'apporter une réponse, on a: quelle est l'importance de la combinaison des lignes de produits et comment affecte-elle le portefeuille d'actifs des compagnies d'assurance? Les politiques économiques du gouvernement ont-elles un impact sur le comportement des compagnies d'assurance? Dans quelle mesure l'activité d'intermédiaire financier a-t-elle contribué à la performance financière et à la production de l'industrie?

Cette étude fournit des généralités sur l'industrie des assurances au Canada et discute les principes fondamentaux de l'intermédiation financière associés aux

insurance company's perspective (Section II). Revenue flows and asset structure are discussed in Section III. Section IV investigates the asset structure of insurance companies in an international perspective. The last section draws together the main conclusions.

II. Insurance Carriers as Financial Intermediaries

A. General background

Canadians buy insurance in a market served not only by domestic insurance companies, but also by companies from all over the world. In turn, a number of Canadian companies (especially in the life insurance business) are international in scope and carry on successful business mainly in the United States and Britain. Companies may be registered in Canada to transact insurance business under either federal or provincial legislation. In the mid-nineties, there were 153 life insurance companies in Canada - 77 Canadian, 59 American, 10 British and 7 European - and 217 property and casualty (P&C) insurance companies - 108 Canadian, 82 American, 22 British and 5 European. Of the 153 life insurance companies, 122 were registered under federal laws and 31 were registered under provincial laws (respectively 191 and 28 for P&C). In addition, insurance was also written by fraternal benefit societies.

Considered as an industry, insurance is highly international in scope. Many foreign insurance companies are active in Canada, and several of the larger Canadian life insurance companies write a substantial amount of their policies outside Canada. At the end of 1994, more than one-quarter of the life insurance policies and more than three-quarters of other insurance policies in effect in Canada had been written by foreign-controlled insurance companies. Foreign insurance companies doing business in Canada must register with the Superintendent of Financial Institutions in Canada and must maintain the bulk of their assets in Canada.

In order to offer financial protection, insurance companies collect premiums and invest them in short- and long-term real and financial assets according to the rules imposed by the regulator. In return, they receive investment income.¹ Not only do the premiums constitute the essential element of the financial intermediation activities of insurance companies, but to a certain extent they also seem to affect the economic development of the country. In fact, all things being equal, it is expected

compagnies d'assurance (section II). Les flux de revenu et la structure des actifs sont décrits dans la section III alors que la section IV établit une comparaison internationale de la structure des actifs de l'industrie des assurances. La dernière partie tire les conclusions.

II. Les compagnies d'assurance comme des intermédiaires financiers

A. Considérations générales

Les canadiens achètent de l'assurance dans un marché où opèrent des compagnies canadiennes et étrangères. Réciproquement, bon nombre de compagnies canadiennes (particulièrement celles opérant dans l'assurance-vie) ont des activités à travers le monde; elles entreprennent avec succès des activités aux États Unis et en Angleterre. Les compagnies peuvent être enregistrées au Canada pour exercer des opérations sous juridiction fédérale et provinciale. Au milieu des années 1990, il y avait 153 compagnies d'assurance-vie au Canada - 77 canadiennes, 59 américaines, 10 britanniques, et 7 européennes - et 217 compagnies d'assurance pour biens et risques divers (BRD) - 108 canadiennes, 82 américaines, 22 britanniques, et 5 européennes. Des 153 compagnies d'assurance-vie, 122 sont à charte fédérale et 31 à charte provinciale (respectivement 191 et 18 pour les compagnies d'assurance pour BRD). En outre, l'assurance est également vendue par des sociétés de secours mutuels.

En tant qu'industrie, l'assurance a une envergure internationale. Bon nombre de compagnies d'assurance étrangères opèrent au Canada et les compagnies canadiennes de grande taille vendent une grande part des polices d'assurance en dehors du Canada. À la fin de l'année 1994, plus du quart des polices d'assurance-vie et plus des trois quarts des autres polices actives au Canada ont été émises par des compagnies sous contrôle étranger. Les compagnies d'assurance étrangères au Canada doivent être enregistrées auprès du Surintendant des institutions financières du Canada et détenir la plupart de leurs actifs au Canada.

Pour offrir de la protection financière, les compagnies d'assurance collectent des primes et les investissent dans des actifs réels et financiers selon les règles dictées par l'instance de réglementation. Les compagnies perçoivent en retour un revenu d'investissement¹. Non seulement les primes constituent-elles l'élément essentiel pour exercer l'activité d'intermédiation financière, mais de plus elles semblent aussi affecter dans une certaine mesure le développement économique du pays. En réalité, toutes

¹ For a complete profile of the activities of insurance companies, see Harchaoui (1996).

¹ Pour un profil complet des activités des firmes d'assurance, voir Harchaoui (1996).

that as premium income increases, savings will also increase and so too will the sources for financing growth.

B. On financial intermediation

The financial intermediation activity encompasses the issue of financial instruments such as claims, the use of the funds collected to make loans and the acquisition of a variety of other financial assets. By holding a large, diversified portfolio of assets, a financial intermediary takes advantage of economies of scale and spreads risk. The insurance company stands as a true intermediary in the process. An insurance policy is a claim on the insurance company, albeit a contingent one, just as a bank deposit is a claim on the bank. And just as the bank cannot know with certainty the portion of its deposits that will be called for payment in any given period of time, so an insurance company cannot know with certainty the claims for payment that will be made under outstanding policies during any period of time. As a result, the insurance company, like the bank, must make provisions for the possibility that its estimates are seriously wrong. It must accumulate a pool of assets to guarantee its ability to make the contractual payments. And the composition of the portfolio of assets must be adapted to the degree of risk that the insurance implies.

In discussing risk and the financial structure of insurance companies it is useful to draw a distinction between life and non-life insurance (or P&C). There are two reasons for the distinction. Non-life contracts are typically written to cover a period of one year, or even part of a year, whereas a life insurance policy covers a much longer period on average. The difference in the maturity of the two types of policies can produce differences in asset composition held between life and non-life. Forecasts of the level of future claim payments in non-life insurance are subject to a greater degree of uncertainty, both in terms of timing and amount of settlement. It is this uncertainty that has been an important conditioning influence on the structure of assets. Since a non-life insurer may face an exceptionally high level of claims at any time, without warning, it is desirable to have a significant portion of the investments held against these claims liabilities in assets that possess a fairly high degree of liquidity.

Liquidity of a financial asset means that it possesses an adequate market so that its value can be converted relatively quickly into cash. Hence non-life insurance companies will tend to hold short-dated and highly marketable bonds and money market instruments against their liabilities. The precautionary liquidity preference will be higher for non-life insurance companies that underwrite mainly large scale exposures compared with those that

choses étant égales par ailleurs, on s'attend à ce qu'à mesure que les primes augmentent, l'épargne s'accroît, ce qui favorise d'autant les sources de financement de la croissance économique.

B. Sur l'intermédiation financière

L'activité d'intermédiation financière comprend l'émission d'instruments financiers comme les dettes et l'usage des fonds collectés aux fins de prêts et d'acquisition des actifs financiers de tout genre. En détenant un portefeuille d'actifs diversifié, un intermédiaire financier bénéficie des économies d'échelle et de la diversification de risque. La compagnie d'assurance apparaît comme un vrai intermédiaire financier. Une police d'assurance est un droit que l'on détient sur la compagnie d'assurance, tout comme un dépôt bancaire est un droit sur la banque. Tout comme la banque ne peut être en mesure de connaître a priori avec certitude la portion de ses dépôts qui sera convertie en prêts, la compagnie d'assurance n'est pas plus en mesure de connaître la proportion des polices en cours pour lesquelles elle devra payer des réclamations. La compagnie doit détenir des actifs qui doivent lui permettre d'honorer ses engagements. La composition de ces actifs doit s'ajuster au type de risque auquel la compagnie fait face.

Pour discuter du risque et de la structure financière des compagnies d'assurance, il est utile de faire la distinction entre l'assurance-vie et non-vie (BRD) pour deux raisons. Les contrats d'assurance non-vie couvrent en général une période d'une année ou moins, alors que ceux d'assurance-vie portent en général sur une période beaucoup plus longue. La différence dans la longévité des deux types de risque peut donner lieu à des différences dans la composition des actifs entre les compagnies d'assurance-vie et non-vie. Les prévisions du niveau des réclamations futures sont sujettes à beaucoup d'incertitude, à la fois en termes de date de réalisation de l'événement mais aussi du montant à payer. C'est cette incertitude qui exerce un impact déterminant sur la structure des actifs des compagnies d'assurance. Puisque une compagnie d'assurance non-vie peut faire face à n'importe quel moment, et sans préavis, à des réclamations substantielles, il est souhaitable d'avoir une portion importante des réserves sous formes d'actifs hautement liquides.

La liquidité d'un actif financier signifie qu'il existe pour cet actif un marché qui garantisse sa conversion en argent liquide avec un minimum de coûts de transaction. Par conséquent, les compagnies d'assurance non-vie ont tendance à détenir des actifs de court terme hautement liquides tels les bons du trésor. La préférence pour la liquidité relève davantage des compagnies d'assurance non-vie qui souscrivent à des risques élevés comparativement à leurs

mainly underwrite insurance for individuals, where the laws of large numbers make large, extraordinary claims more improbable.

The nature of life insurance liabilities has a major influence on the companies' investment policies, particularly on the choice of assets that are deemed to be covering them. In general, life insurance liabilities have a much longer duration than those for non-life insurance, particularly where business relates to long-term saving and retirement provisions. This means that the time horizon for investing policy-holders' premiums is much longer than for non-life insurance. As a result, life insurance companies are normally concerned about precautionary liquidity within their investment portfolios.

Life insurance contracts possessing a significant long-term savings element will shape investment policy decisions in a different way. There will be a greater priority to seek high rates of return, with some concern for maintaining the long-term purchasing power of invested funds in order to meet the reasonable expectations of policy-holders. It should be stressed that there is not usually a contractual need to earn a rate of return that is at least equal to the rate of inflation; it takes the form of competitive requirement. Shares and real estate investments, which are likely to be more correlated with inflation and trend growth within the economy in the longer term, will tend to be more favoured, and so will index-linked bonds.

III. Financial Flows and the Structure of Assets of Insurance Carriers

Insurance premiums are collected by insurance companies in exchange for the financial protection they offer to individuals and businesses. Life insurance companies deal mainly with households, whereas non-life insurance companies provide services not only to households but also to the business sector. When operating efficiently, the insurance business is an important channel for savings. The fraction of each dollar received on a given type of policy that is retained for the acquisition of assets depends on the transaction costs and the average deferral period before claims or benefits are paid. It is therefore interesting to study, for each type of risk, the sources of these funds and how they are invested. This suggests the analysis of, respectively, the revenue flows and the structure of the assets. One would expect that the long-term nature of life insurance and annuities is reflected in the preference of life insurance carriers for long-term and less liquid assets. Another important element that should be reflected by the asset structure is the government regulation

homologues qui souscrivent à des risques pour des individus où la loi des grands nombres fait en sorte que les réclamations d'envergure soient improbables.

La nature du passif des compagnies d'assurance-vie a une influence majeur sur leur politique d'investissement, particulièrement sur le choix des actifs sensés les couvrir financièrement. En général, le passif de la compagnie d'assurance-vie a une longévité supérieure à celle de son homologue d'assurance non-vie, surtout lorsqu'il s'agit de l'épargne à long terme et des fonds de retraite. Cela signifie que l'horizon de planification pour l'investissement des primes des assurés est de loin supérieur à celui correspondant à l'assurance non-vie. Il s'ensuit que la liquidité de précaution en matière d'investissement de portefeuille constitue la préoccupation majeure des compagnies d'assurance-vie.

Les contrats d'assurance-vie qui renferment une large composante d'épargne à long terme façonnent les décisions d'investissement de façon différente. Il y aura une plus grande priorité pour les placements avec des rendements élevés sous la contrainte qu'ils permettent de maintenir intact le pouvoir d'achat des assurés. Ces exigences sont dictées par la concurrence qui existe entre les différents intermédiaires financiers pour l'épargne des individus. Les investissements immobiliers et ceux dans les actions boursières, susceptibles d'être corrélés avec l'inflation et la croissance de l'économie à long terme, auront tendance à être préférés, tout comme les obligations qui font l'objet d'indexation.

III. Les flux financiers et la structure des actifs des compagnies d'assurance

Les primes d'assurance sont collectées par les compagnies d'assurance en échange de la protection financière qu'elles offrent aux compagnies et individus. Les compagnies d'assurance-vie couvrent essentiellement les ménages alors que celles des assurances pour BRD procurent des services non seulement aux ménages mais aussi au secteur des entreprises. Lorsqu'il opère de façon efficace, le secteur des assurances constitue un atout majeur pour la collecte de l'épargne. La portion de chaque dollar reçue à partir d'une police d'assurance donnée et utilisée pour l'acquisition d'actifs dépend des coûts de transaction et de la période qui s'écoule entre le paiement des primes et celui des réclamations. Il est alors intéressant d'examiner pour chaque type de risque les différentes sources de revenu et comment sont-elles investies. Cela suggère respectivement l'analyse des flux et du bilan des compagnies d'assurance. On doit s'attendre alors à ce que la perspective de long terme des assurance-vie et des rentes soit reflétée dans la préférence par les compagnies d'assurance-vie pour le long terme et les actifs moins liquides. Un autre élément qui devrait

framework. It limits the proportions of assets that an insurance company can hold by restricting bond and stock investments to instruments issued by companies satisfying stipulated conditions of financial strength and also by restricting the value of a mortgage as a proportion of the property value securing it.

A. Life insurance companies

1. The analysis of the revenue flows

Chart 1a shows the main components of the premiums for life insurance companies for the period 1978-1995.² Net insurance premiums (life insurance and accident and sickness insurance) are higher than annuity considerations throughout the period. Insurance premiums increased at a steady rate during the period, largely unaffected by the business cycle. This contrasts with annuities, which experienced a slight decline in the early eighties partly as a result of the elimination in the 1981 budget of tax preferences for income averaging annuities. Tax rules favouring income averaging annuities during the 1970s caused a booming demand, followed by a collapse in 1981 when tax rules were changed. In terms of growth (Chart 1b), life insurance companies' flows (annuities considerations and insurance premiums) for the period 1978-1995 experienced an average rate of advance greater than that of the GDP, that is, 8.7% (7.1% for GDP). In reality, it was annuities that made this figure possible. They grew by 10.7% as opposed to 7.8% for insurance premiums (not much different from the performance of the GDP). Government tax policy had a profound effect on the demand for life insurance and annuities. Policies that have encouraged savings through tax-sheltered registered retirement saving plans (RRSPs) have increased demand for annuities both by individuals who initially register their RRSPs with a life insurance company and by those who purchase a life annuity upon maturity of an RRSP originally registered with another financial institution (more on that in Part II of this paper).

être reflété par la structure des actifs est le cadre de la réglementation du gouvernement. Ce dernier permet en particulier de s'assurer que les compagnies desquelles les assureurs acquièrent les actions et obligations satisfassent certains critères de santé financière et que la valeur des hypothèques soit une proportion de la valeur de la propriété sous jacente.

A. Les compagnies d'assurance-vie

1. L'analyse des flux

Le graphique 1a illustre l'allure générale des principales composantes des revenus des primes des compagnies d'assurance-vie pour la période 1978-1995². Les primes nettes d'assurance (assurance-vie et assurance pour accidents et maladies) sont supérieures à celles des rentes pour l'ensemble de la période. La croissance des revenus des primes d'assurance a été régulière pour la période, sans effet apparent du cycle économique. Ceci contraste avec les rentes qui ont affiché un léger déclin au début des années 1980 en partie à cause de l'élimination dans le budget de 1981 des régimes fiscaux favorables aux rentes à versements invariables. Le régime fiscal en place durant les années 1970 qui a favorisé les rentes à versements invariables a provoqué une hausse de la demande pour ces instruments, après quoi on a assisté à leur déclin quand les règles fiscales ont été amendées. En termes de croissance (graphique 1b), les revenus des compagnies d'assurance-vie (primes d'assurance et rentes) ont connu un taux annuel moyen supérieur à celui du PIB, soit 8,7 % (contre 7,1 % pour le PIB) lors de la période 1978-1995. En réalité, ce sont les rentes qui ont rendu possible une telle performance. À elles seules, elles ont affiché un taux de croissance annuel moyen de 10,7 %, contre seulement 7,8 % pour les primes d'assurance (à peu près la même performance que le PIB). Les politiques fiscales du gouvernement ont eu un effet déterminant sur la demande de l'assurance-vie et des rentes. Les politiques ayant encouragé l'épargne au moyen d'abris fiscaux tels les Régimes enregistrés d'épargne retraite (REÉR) ont favorisé la hausse de la demande pour les rentes à la fois par les individus ayant déjà des REÉR avec des compagnies d'assurance-vie et par ceux qui achètent une rente quand leur REÉR, acquis initialement auprès d'une autre institution financière, vient à maturité (pour plus détails sur ce point voir la seconde partie de ce rapport).

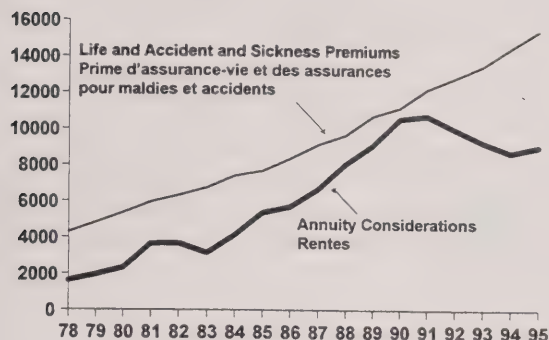
² There are four primary data sources used in this article. The quarterly financial statistics survey (61-008) is available to 1995. The national balance sheet accounts (13-214) are available to 1994, the micro data from the Canadian Life and Health Insurance Association are available to 1993 and the international data base on the insurance business published by OECD is available to 1991 for most of the countries.

² Cette étude fait appel à quatre sources d'information statistique. Les données de l'enquête trimestrielle sur les statistiques financières des entreprises (61-008) disponibles jusqu'en 1995, les données annuelles du compte du bilan national (13-214) disponibles jusqu'en 1994, les micro-données publiées par l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes (1994) disponibles jusqu'en 1993 et les données internationales de l'OCDE disponibles sur une base comparable jusqu'en 1991.

Chart 1a
Level of Insurance Premiums
and Annuity Considerations
(\$ Million)
1978-1995

Graphique 1a
Niveau des primes d'assurance
et des rentes
(Millions \$)
1978-1995

Nominal Value — Valeur nominale



Sources:

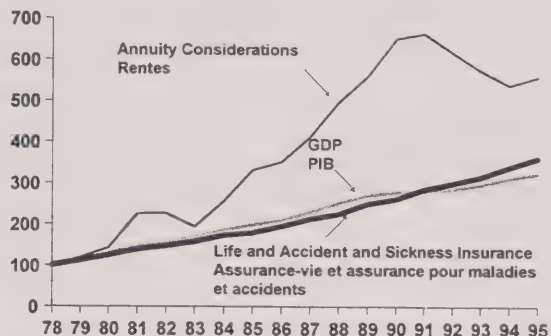
Statistics Canada, Catalogue No. 61-006-XPB for the period 1978-1987 and Catalogue No. 61-008-XPB for the period 1988-1995.
Statistique Canada, n° 61-006-XPB au catalogue pour la période 1978-1987 et n° 61-008-XPB au catalogue pour la période 1988-1995.

The investigation of premium revenues and annuities by the type of policyholder provides interesting indications about the dynamic nature of each product line (Chart 2a).³ For the period 1978-1986, with the exception of 1981, individual life insurance premiums were greater than any other source of revenue, closely followed by individual and group annuities. However, since 1986, this trend has been reversed as individual annuities have overtaken individual life insurance premiums. Similarly, individual life insurance premiums have progressively lost ground compared with group annuities. The fundamental reason behind this stems from the fact that the rules governing the tax treatment of the investment income accruing under life insurance were completely revamped in Canada during that period. Prior to 1986, the investment income accumulated tax-free (and disbursements to beneficiaries were tax-free). Now, only policies that pass a fairly rigorous test to assure that they provide only insurance, and not an investment element, are given exempt status. Policies issued before December 2, 1982, however, are 'grandfathered';

Chart 1b
Trends in Insurance Premiums,
Annuity Considerations
and GDP, 1978-1995
(1978 = 100)

Graphique 1b
Tendance des primes d'assurance,
des rentes et du PIB,
1978-1995
(1978 = 100)

Index — Indice



L'analyse des revenus des primes et des considérations d'annuités par type d'assuré fournit des indications intéressantes quant au dynamisme de chaque ligne de produit (graphique 2a).³ À l'exception de 1981, pendant toute la sous période 1978-1986 les primes d'assurance-vie individuelle étaient supérieures à n'importe quelle autre source de revenu. Elles étaient suivies de près par les rentes individuelles et collectives. À partir de 1986, cependant, on a assisté à un renversement de tendance de sorte que les rentes individuelles ont commencé à dépasser les primes d'assurance-vie individuelles. De la même façon, les primes d'assurance-vie individuelle ont perdu progressivement du terrain par rapport aux rentes collectives. À l'origine, derrière ces changements se trouvent les amendements survenus dans le régime fiscal du revenu d'investissement associé à l'assurance-vie. Avant 1986, le revenu d'investissement n'était pas imposable (tout comme les paiements aux bénéficiaires). À présent, seules les polices reconnues pour garantir la protection financière, et non un revenu d'investissement, peuvent faire l'objet d'un traitement spécial. Les seuls revenus excédentaires des primes

³ The information comes from the Canadian Association of Life and Health Insurance (1994). It includes premiums and annuity considerations of segregated funds. Segregated funds are separate accounts in which premium payments for group annuities, pension plans, retirement savings plans and investment plans of individuals and groups are invested in specific purpose funds composed of bonds, stocks, mortgages, or real estate, for the benefit of the participants. The assets and liabilities of the funds are distinct and separate from those of the general funds of the company. The policies governing such benefits do not contain the guarantees of life company policy.

³ L'information provient de l'association canadienne des compagnies d'assurance de personnes (1994). Elle inclut les primes et les annuités des caisses séparées. Les caisses séparées sont des entités à part avec leur comptabilité propre. Les primes des rentes collectives, les plans de pension, les plans de retraite et les plans d'investissement individuels et collectifs sont investis dans des fonds spécifiques composés d'obligations, actions, hypothèques, l'immobilier, au profit des participants. Les actifs et passifs sont distincts et séparés de ceux de la compagnie d'assurance. Les polices émises n'offrent pas la garantie offerte par les polices d'assurance.

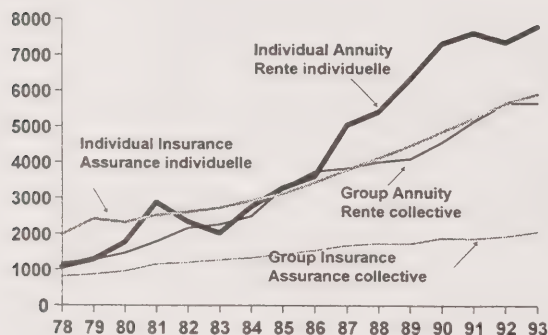
income earned as a result of premiums in excess of those fixed prior to December 2, 1982, is, however, taxable. Thus there is no marginal incentive for life insurance saving for the holders of those policies (see Dahlby and Macnaughton (1986) for more details). Moreover, investment income accruing in policies issued between December 2, 1982 and December 31, 1989 is taxed every three years, whereas investment income produced by policies purchased after 1989 must be included in taxable income every year.

Despite average annual growth rates of 7.1% for individual insurance and 6.1% for group insurance during the period 1978-1993, life insurance performance was weaker than that of annuities, which averaged a greater than 10% annual rate of growth. Chart 2a shows that individual annuities were the most dynamic, growing 13.2% compared with 10.2% for group annuities.

Chart 2a
Level of Life Insurance
Premiums and Annuity
Considerations by Type
of Policyholder (\$ Million)
1978-1993

Graphique 2a
Niveau des primes d'assurance-vie et des rentes par types d'assuré (Millions \$)
1978-1993

Nominal Value – Valeur nominale



Source:
Canadian Life and Health Insurance Association (1994).
Canadian Life and Health Insurance Association (1994).

Chart 3 shows the change in life insurance companies' product mix (accident and sickness insurance premiums are excluded) by type of policyholder for the period 1978-1993. During this period, life insurance lost ground to annuities. The noticeable decrease is mainly in individual life insurance, which fell by 11.7%, or almost double the drop of group life insurance. By contrast,

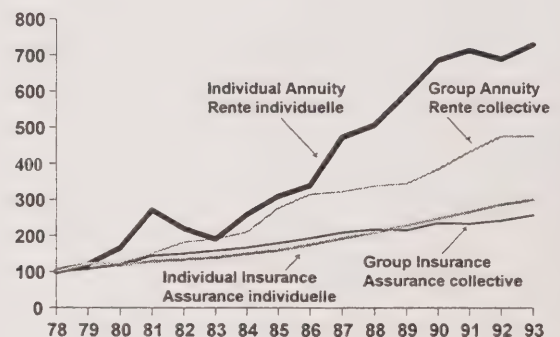
d'assurance gagnés par rapport à ceux fixés avant le 2 décembre 1982 seront imposables. Il n'y a donc pas d'incitatif marginal pour la détention des polices d'assurance-vie ayant une importante composante d'épargne (voir Dahlby et Macnaughton (1986) pour plus de détails). En outre, le revenu d'investissement associé aux polices émises entre le 2 décembre 1982 et le 31 décembre 1989 est imposable tous les 3 ans, alors que celui des polices émises après 1989 devra faire partie du revenu imposable annuellement.

En dépit d'un taux de croissance annuel moyen de 7,1 % pour l'assurance individuelle et 6,1 % pour l'assurance collective lors de la période 1978-1993, l'assurance-vie a connu une performance bien en deçà de celle affichée par les rentes dont le taux de croissance annuel moyen pour la période est supérieur à 10 %. Le graphique 2a montre que les rentes individuelles ont été les plus dynamiques avec une croissance prodigieuse de 13,2 %, comparativement à 10,2 % pour les rentes collectives.

Chart 2b
Trends in Life Insurance
Premiums and Annuity
Considerations by Type
of Policyholder 1978-1993
(1978 = 100)

Graphique 2b
Tendance des primes d'assurance-vie et des rentes par types d'assuré, 1978-1993
(1978 = 100)

Index – Indice



Le graphique 3 montre l'évolution des parts des primes d'assurance-vie (celles pour les accidents et maladies) et des rentes par type d'assuré au cours de la période 1978-1993. On peut constater la baisse notable de la part de l'assurance-vie au profit de celle des rentes. La baisse notable concerne surtout l'assurance-vie individuelle avec 11,7 points de pourcentage soit presque le double de celle de

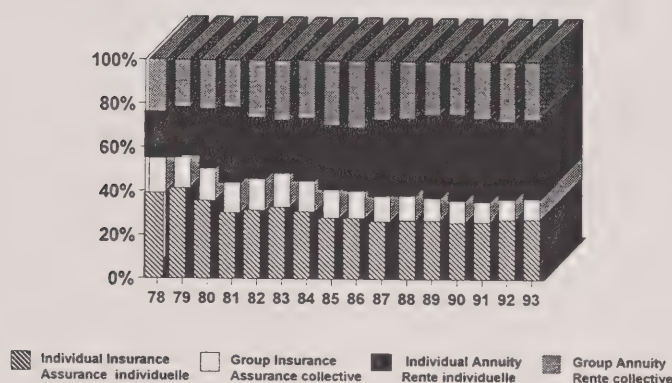
individual annuities increased by 15.2 percentage points, nearly five times more than group annuities (2.9 percentage points).

l'assurance-vie collective. En revanche, la part des rentes individuelles a connue une hausse de 15,2 points de pourcentage, soit à peu près cinq fois plus que celle des annuité groupe (2,9 points de pourcentage).

Chart 3
Distribution of Premiums
and Annuity Income
1978-1993

Graphique 3
Distribution des revenus
des primes et des rentes
1978-1993

Share — Part



Source:
Canadian Life and Health Insurance Association (1994).
Canadian Life and Health Insurance Association (1994).

During the last 15 years, the trend toward a decreasing share of sales for individual whole life insurance has been offset by a variety of new products known as 'new money policies.' In particular, the premiums (net of expense charges) of these new products are credited to a policy account from which periodic charges for life insurance coverage are deducted and to which interest is credited. Usually, the policyholder can vary the amount and timing of premium payments and change the amount of insurance. In Canada, the most important products in the individual life insurance market are whole life insurance, limited payment life, level or decreasing term, family policies, universal life and modified term. They can be classed either in the category of policies that are solely for financial protection or in the category that combines savings with financial protection. Although the whole life policy constitutes the perfect example of a traditional life insurance policy (financial protection and savings), the other policies, with the exception of family policies, correspond to the principal of 'buy term and invest the difference.' It is often said that these policies offer financial protection and that they offer a rate of return that is competitive with the other financial institutions (more on that in Part II of this paper). The information contained in the Canadian Life and Health Insurance Associations annual report, even if only on individual life insurance, provides interesting

Durant les quinze dernières années, la ventes des polices d'assurance-vie entière a baissé au profit d'une gamme de produits connues sous le nom de polices d'assurance temporaires. En particulier, les primes (nettes des dépenses d'opération) de ces nouveaux produits ainsi que les intérêts sont crédités à un compte à partir duquel on déduit les dépenses d'opération périodiques. Habituellement, l'assuré pourrait changer le montant de la police ainsi que le montant et la date à laquelle s'effectue le paiement des primes. Au Canada, les lignes de produit les plus importantes du marché d'assurance-vie individuelle sont l'assurance-vie entière, l'assurance-vie entière à primes temporaires, l'assurance temporaire à capital constant ou décroissant, l'assurance temporaire modifiable, l'assurance familiale, l'assurance-vie universelle et les contrats combinés. Elles peuvent être classés, selon le cas, dans la catégorie des polices qui renferment uniquement la protection financière ou encore celles qui combinent l'épargne à la protection financière. Alors que l'assurance-vie entière constitue le parfait exemple de police d'assurance-vie traditionnelle (protection financière et épargne), les autres polices, à l'exception de l'assurance familiale, correspondent au principe 'acheter une police temporaire et investir la différence.' On dit souvent de ces polices qu'elles fournissent de la protection financière et le taux de rendement de l'épargne qu'elles offrent est compétitif avec celui des autres institutions financières (sur ce point voir la seconde partie). L'infor-

information about the changes in the life insurance policies. Chart 4 shows a net decline in traditional life insurance policies between 1985 and 1993 and an increase in term life insurance. Despite the approximate 9 percentage points increase in term life insurance, whole life insurance has declined considerably (a 16 percentage points drop), which partly explains the decrease in the share of individual life insurance shown in Chart 3.

The other element that might explain the relative decline in individual whole life insurance is the net decrease in the proportion of individuals in the labour market who might buy individual life insurance (Chart 5). Despite an increase in the percentage of individuals earning over \$25,000 who purchase individual life insurance (17 percentage points), the decrease in the proportion of those with an income of less than \$25,000 who purchase individual life insurance (24 percentage points) is such that, overall, there is a decrease in individual life insurance premiums.

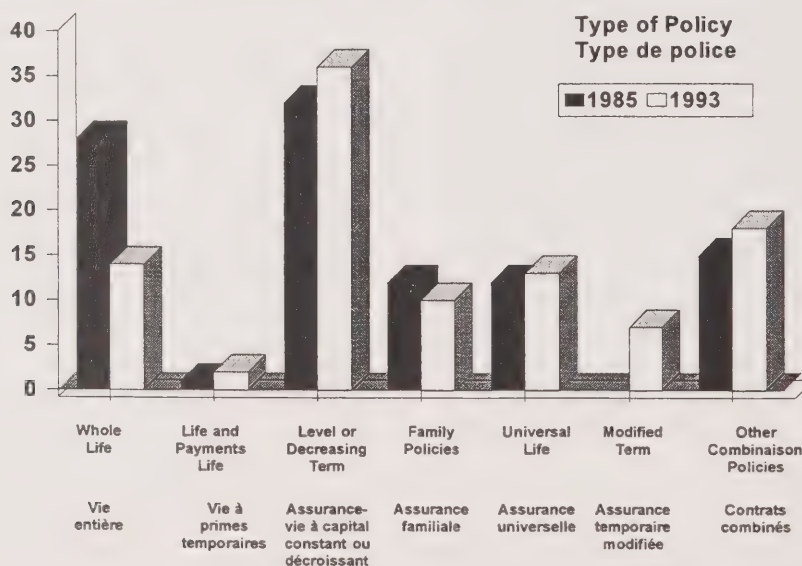
mation contenue dans le rapport annuel de l'Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes, même si elle ne concerne que l'assurance-vie individuelle, fournit néanmoins des informations intéressantes quant aux changements des caractéristiques des polices au sein de l'assurance-vie. Le graphique 4 suggère un net déclin entre 1985 et 1993 des polices traditionnelles d'assurance-vie au profit de celles dont la période de protection est temporaire. Malgré une hausse de celle-ci de l'ordre de 9 points de pourcentage, le déclin de l'assurance-vie entière est d'une ampleur telle (16 points de pourcentage) qu'il explique en partie la baisse de l'assurance-vie individuelle révélée par le graphique 3.

L'autre élément susceptible d'expliquer le relatif déclin de l'assurance-vie individuelle est vraisemblablement la baisse nette de la proportion des individus engagés sur le marché du travail qui achètent de l'assurance-vie individuelle (graphique 5). En dépit d'une hausse de la proportion des individus avec un revenu de travail de plus de 25 000 \$ qui achètent de l'assurance-vie individuelle (17 points de pourcentage), la baisse de la proportion de ceux avec revenu inférieur à 25 000 \$ (24 points de pourcentage) qui en achètent est telle que l'effet total se traduit par un déclin de la part des revenus des primes d'assurance-vie individuelle.

Chart 4
Individual Life Insurance
Policy Purchases
1985-1993

Graphique 4
Acquisition des polices
d'assurance-vie individuelles
1985-1993

Percentage — Pourcentage

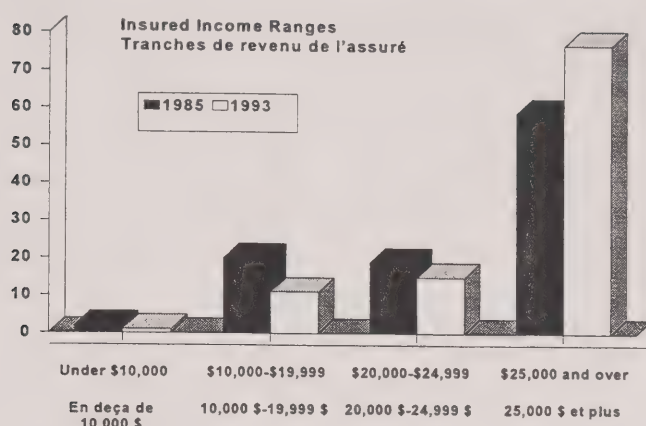


Source:
Canadian Life and Health Insurance Association (1994).
Canadian Life and Health Insurance Association (1994).

Chart 5
Distribution of Individual
Life Insurance Policy
Purchases, 1985-1993

Graphique 5
Distribution des acquisitions de
l'assurance-vie individuelle
1985-1993

Percentage — Pourcentage



Source:

Canadian Life and Health Insurance Association (1994).

Canadian Life and Health Insurance Association (1994).

2. Analysis of assets

Table 1 shows the financial asset structure of life insurance companies. As one would expect, financial assets account for a major part of the total assets, averaging 91% for the period 1978-1994. Their share increased by approximately 4 percentage points between 1978 and 1994. During the period under review, mortgages and bonds represented 74% of the assets held by life insurance companies. The predominance of mortgages in the period 1978-1983 (41.4% compared with 38.2% on average for bonds) was reversed as bonds became predominant toward the end of the period (35.3% compared with 34.5% on average save for the recession period). The main reason is the amendment of the National Housing Act which stated that residential mortgages were no longer required to have an amortization period (period over which the loan was repaid and the period over which the interest rate was specified) equal to their terms (25 years). Under the new rules, mortgage loans became an instrument that did not suit life insurance companies' needs for a long-term asset to match its long-term liabilities. The percentage of assets invested in provincial bonds fell steadily from 22.3% in 1978 to 20% in 1990. Assets were shifted from provincial bonds to Government of Canada bonds. The percentage of Canada bonds doubled over the period as a whole, but experienced a drop during the recession period.

2. L'analyse des actifs

Le tableau 1 présente la structure financière des actifs des compagnies d'assurance-vie. Comme on peut s'y attendre, les actifs financiers s'accaparent d'une part importante des actifs avec en moyenne 91 % pour la période 1978-1994. D'une façon générale, ils ont connu une hausse de près de 4 points de pourcentage entre 1978 et 1994 au détriment des actifs non-financiers. Durant toute la période considérée, les prêts hypothécaires et obligataires ont représenté 74 % des actifs détenus par les compagnies d'assurance-vie. La primauté affichée par les prêts hypothécaires durant la période 1978-1983 (41,4 % contre 38,2 % pour les prêts obligataires en moyenne) s'est cependant éclipsée légèrement en faveur des prêts obligataires durant la période ultérieure (35,3 % contre 34,5 % en moyenne, exception faite de la période de récession). La raison principale est l'amendement de la Loi nationale sur l'habitation qui stipulait que les hypothèques résidentielles ne doivent désormais plus avoir une période d'amortissement (période durant laquelle le prêt est remboursé et sur laquelle le taux d'intérêt est calculé) égale à leur durée (25 ans). Sous la nouvelle réglementation, les prêts hypothécaires sont devenus un instrument qui ne convenaient plus aux besoins à long terme des éléments du passif des compagnies d'assurance-vie. Parmi les prêts obligataires, ceux consentis aux provinces représentaient 22,3 % en 1978, après quoi ils ont connu un déclin régulier pour n'atteindre que 20 % en 1994. Cette baisse de l'importance des obligations provinciales s'est faite au profit des obligations du gouvernement fédéral dont la part a doublé entre-temps.

TABLE 1
Assets Structure of Life Insurers (%)

TABLEAU 1
Structure des actifs des compagnies d'assurance-vie (%)

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Non Financial Assets																	
Actifs non financiers	9.8	10.0	10.2	10.7	11.1	10.8	10.6	9.7	9.4	9.0	8.7	8.1	7.5	6.9	6.6	6.4	6.1
Loans to Policyholders																	
Prêts aux assurés	5.2	5.2	5.6	6.7	6.6	6.0	5.3	4.6	4.1	3.7	3.4	3.1	2.9	2.7	2.6	2.5	2.5
Mortgages																	
Hypothèques	42.9	43.1	42.7	41.3	39.5	38.8	36.0	34.5	36.4	37.4	38.3	40.5	41.5	39.9	38.6	37.0	35.4
Bonds – Obligations	39.1	38.2	38.1	37.4	37.6	38.5	40.5	41.3	39.5	38.0	36.3	35.5	34.6	36.7	38.8	40.5	41.7
Canada Bonds – Obligations fédérales	12.2	16.2	17.8	18.2	19.7	19.5	24.8	28.9	26.6	26.6	24.1	21.2	20.2	18.6	19.5	19.2	24.0
Provincial Bonds – Obligations provinciales	22.3	20.6	19.1	17.9	18.1	19.8	19.8	19.7	18.9	17.7	18.0	15.6	13.7	15.2	17.8	19.7	19.9
Municipal Bonds – Obligations municipales	6.4	6.4	6.3	6.2	6.2	6.2	6.2	6.0	6.0	5.8	6.2	5.6	5.1	5.4	5.1	5.0	5.1
Other Bonds – Autres obligations	59.1	56.8	56.8	57.7	55.9	54.5	49.2	45.4	48.5	50.0	51.7	57.7	60.9	60.8	57.6	56.1	51.1
Shares – Actions	6.0	6.1	6.0	6.1	5.6	6.0	6.1	6.0	6.3	6.6	6.1	6.6	6.0	5.9	5.5	5.0	4.9
Foreign Investment																	
Investissements étrangers	0.4	0.5	0.3	0.4	0.6	0.7	0.7	0.5	0.5	1.2	1.7	1.7	1.3	1.3	1.4	1.3	1.2
Other Financial Assets																	
Autres actifs financiers	6.4	6.9	7.2	8.2	10.1	10.0	11.5	13.1	13.1	13.1	14.2	12.6	13.7	13.5	13.2	13.7	14.3
Financial Assets																	
Actifs financiers	90.2	90.0	89.8	89.3	88.9	89.2	89.4	90.3	90.6	91.0	91.3	91.9	92.5	93.1	93.4	93.6	93.9
Total Assets																	
Total des actifs	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Source:

Statistics Canada: Canadian national Balance Sheet Accounts, Catalogue No. 13-214-XPB.

Statistique Canada: Comptes du bilan national, n° 13-214-XPB au catalogue.

The percentage of assets held in two relatively significant asset classes—significant not because of their size but because of their role in the activities of life insurance companies—substantially declined in the period 1978-1994. The percentage of the first class of asset-loans to underwriters of insurance policies—declined by 50% between 1978 and 1994 (5.2% to 2.5%). This decline reflects in large part the changes in the life insurance market in the last two decades. These changes saw whole life policies decline in favour of term policies. During the time when whole life dominated the market, insurance companies could lend funds at a maximum rate to policyholders up to the cash value of the policy. These loans became increasingly attractive as bank interest rates increased, allowing policyholders to practise arbitrage in the markets. The percentage of the second class of assets—stocks—declined from 6% in 1978 to 4.9% in 1994, however with a peak of 6.6% in 1987. The stock market crash of 1987 no doubt made insurance companies (or the regulators) more cautious about stock markets, even though the percentage of assets invested in the stock market was always relatively small. The proportion of common shares in life insurance companies' asset portfolios were far below the upper bound of 20% allowed by the regulator. Two asset classes increased substantially. First, foreign

Deux actifs relativement significatifs—non pas en termes de leur poids mais plutôt par rapport à leur fonction dans l'activité des compagnies d'assurance-vie—ont vu leur part décliner substantiellement durant 1978-1994. Il s'agit, en premier lieu, des prêts aux souscripteurs des polices d'assurance qui ont vu leur part décliner de moitié entre 1978 et 1994 (de 5,2 % à 2,5 %). Ceci reflète en grande partie les changements survenus sur le marché de l'assurance-vie au cours des deux dernières décennies. Ces changements étaient marqués par le déclin de l'assurance-vie entière au profit des polices temporaires. Au cours de la période où les premières prédominaient le marché, la compagnie d'assurance pouvait accorder aux détenteurs de polices des prêts jusqu'à concurrence de la valeur de l'assurance à un taux prédéterminé. Ces prêts devenaient d'autant plus intéressants quand les taux d'intérêts bancaires augmentaient de sorte qu'ils permettaient aux détenteurs de polices d'effectuer de l'arbitrage sur le marché. Le second actif est représenté par les actions boursières dont la part est passée de 6 % à 4,9 % entre 1978 et 1994, avec cependant un sommet en 1987 avec 6,6 %. Le crash boursier de 1987 a sans doute incité les assureurs (ou l'instance de réglementation) à davantage de prudence concernant le marché des actions, même si la part de celui-ci dans les actifs reste modeste. Deux postes de l'actif ont vu leur part respective augmenter

asset holdings, although only 0.9% of assets, tripled their share from 1978 to 1994. Second, the percentage of other financial assets, comprised mainly of short-term assets, doubled in the same period.

To study the effect that the regulation of life insurance companies has on the composition of their asset portfolio, one can compare their asset structure with the asset structure of segregated funds (Table 2). Note that mortgages and bonds represent only 44% of the assets of segregated funds, compared with 77% for life insurance companies. The difference in the percentages is explained by the fact that the segregated funds investing solely in the stock market have steadily increased from 1978 to 1994 (6 percentage points). This steady increase was due to the fact that segregated funds sell contracts paying benefits which are not fixed in advance, but that vary with the market value of a specified group of assets, of which shares constitute an important element. The percentage of foreign assets held by segregated funds, valued at seven times that of life insurance companies, tripled between 1978 and 1994 (as did the percentage for life insurance companies).

substantiellement. D'abord, les investissements dans les actifs à l'étranger qui, malgré un modeste 0,9 %, ont triplé entre 1978 et 1994. En second lieu, la part des autres actifs financiers qui renferment une bonne partie d'actifs à court terme a doublé lors de la même période.

S'il fallait examiner l'incidence de la réglementation des compagnies d'assurance-vie sur leur composition de portefeuille d'investissement, il suffirait de comparer la structure de leurs actifs avec celle des caisses séparées (tableau 2). On remarque que les hypothèques et les obligations ne détiennent en moyenne que 44 % des actifs, comparativement à 77 % pour les compagnies d'assurance-vie. La différence entre ces pourcentages est allouée par les caisses séparées en totalité aux actions boursières dont l'importance n'a cessé de croître entre 1978 et 1994 (6 points de pourcentage). Contrairement aux compagnies d'assurance-vie, le choc boursier de 1987 n'a pas freiné la croissance régulière de la part consacrée aux actions boursières. Ceci s'explique par le fait que les caisses séparées vendent des contrats qui payent des bénéfices dont la valeur n'est pas connue à priori mais varie plutôt avec la valeur de marché d'une groupe d'actifs. Les actions boursières en constituent un élément important. La détention des actifs étrangers, 7 fois plus importante que celle des compagnies d'assurance-vie, a vu sa part tripler (comme pour les compagnies d'assurance-vie) entre 1978 et 1994.

TABLE 2
Assets Structure of Segregated Funds (%)

TABEAU 2
Structure des actifs des caisses séparées (%)

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Non Financial Assets																	
Actifs non financiers	0.9	1.3	1.3	3.5	5.6	5.2	5.8	5.8	5.7	5.6	5.9	7.2	7.9	6.9	5.4	5.0	4.3
Mortgages																	
Hypothèques	23.4	21.9	19.7	19.1	18.2	16.1	13.6	11.5	9.7	8.2	8.1	8.1	8.7	7.7	6.5	6.8	7.3
Bonds – Obligations	26.8	29.1	27.2	26.7	26.3	28.9	31.0	34.7	32.8	32.4	33.2	34.5	33.9	32.9	33.2	31.7	31.4
Canada Bonds – Obligations fédérales	21.9	36.9	41.8	40.6	42.2	49.2	54.7	61.1	60.0	63.6	60.2	56.9	58.4	57.6	57.5	57.0	55.2
Provincial Bonds – Obligations provinciales	19.3	16.9	19.0	20.7	21.2	19.2	14.2	12.1	11.9	12.5	15.3	16.4	15.5	16.9	16.9	20.1	16.8
Municipal Bonds – Obligations municipales	2.7	2.6	3.1	3.6	3.9	4.3	4.0	3.1	3.0	2.9	3.0	3.3	1.4	1.5	2.8	2.8	2.4
Other Bonds – Autres obligations	56.1	43.6	36.0	35.2	32.7	27.4	27.1	23.7	25.2	21.0	21.5	23.5	24.6	24.1	22.8	20.1	25.6
Shares – Actions	32.6	29.8	32.4	30.5	29.1	33.9	33.5	33.5	34.7	35.7	36.2	37.6	33.7	37.9	40.4	38.2	38.6
Foreign Investment																	
Investissements étrangers	3.4	3.7	4.9	4.1	5.5	5.2	5.7	6.0	6.2	6.2	5.9	6.4	6.9	7.9	7.1	8.7	8.1
Other Financial Assets																	
Autres actifs financiers	13.7	15.5	15.9	19.7	20.8	15.8	16.2	14.2	16.6	17.5	16.6	13.4	16.8	13.7	12.8	14.6	14.6
Financial Assets																	
Actifs financiers	99.1	98.7	98.7	96.5	94.4	94.8	94.2	94.2	94.3	94.4	94.1	92.8	92.1	93.1	94.6	95.0	95.7
Total Assets																	
Total de l'actif	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Source:

Statistics Canada: Canadian national Balance Sheet Accounts, Catalogue No. 13-214-XPB.

Statistique Canada: Comptes du bilan national, n° 13-214-XPB au catalogue.

B. Property and casualty insurance companies

1. Analysis of the revenue flows

Several product lines are offered in the case of non-life insurance. The most important of these are automobile, liability and property insurance, which alone cover 80% of the net non-life insurance premiums. The other 20% (grouped under the section 'others') includes a wide variety of insurance, from marine insurance to fidelity insurance to accident and sickness insurance. Apart from the latter, which experienced a modest growth rate of 6.2% over the period 1979 to 1995, the other components showed substantial growth, of the same magnitude as that of the GDP but not that of life insurance products.

Liability insurance has experienced phenomenal growth since 1986 (Charts 6a and 6b), the year in which it experienced such a shock that it now has the most dynamic product line with an average annual growth rate of 10.5%.⁴ This growth in liability insurance softened in 1988, after which it started to decline. The shock also seems to have affected the other product lines, but to a lesser extent, because, since 1985, significant differences in their respective growth rates took place. Despite its remarkable growth, liability insurance in 1995 still remains modest, not only in absolute terms with net premiums close to \$1.5 billion, but also in terms of importance in relation to automobile and property insurance. The second dynamic product line is automobile insurance, with an average annual growth rate of 8.9%. It is the largest, followed quite far behind by property insurance, the only one (with the 'other' component) to show an average annual growth rate close to the GDP (7.1%). It should also be noted that, like liability insurance, the rate of growth of property insurance also decreased in the late eighties as the economy entered a recession period.

In 1978, net premiums totalled \$4.6 billion, or slightly more than 3/4 of life insurance net premiums. Non-life insurance net premiums reached \$15.5 billion in 1995,

B. Les compagnies d'assurance pour biens et risques divers

1. L'analyse des flux

Plusieurs lignes de produit sont offertes dans le cas de ces compagnies. Les plus importantes d'entre-elles sont les assurances automobile, responsabilité, propriété qui couvrent à elles seules les 80 % des primes nettes d'assurance non-vie. Les autres 20 % (regroupées sous la rubrique 'autres') comprennent une gamme variée de protection qui peut aller de l'assurance maritime jusqu'à l'assurance pour abus de confiance, en passant par celle contre maladies et accidents. Mise à part cette dernière composante qui a connu un taux de croissance annuel moyen de 6,2 %, les autres composantes ont affiché une croissance substantielle, sans jamais égaler cependant celle de l'assurance-vie, mais au moins égale à celle du PIB.

L'assurance responsabilité a connu une croissance phénoménale à partir de 1986 (graphiques 6a et 6b), année où elle semble avoir connu un choc qui lui a donné une impulsion telle qu'elle constitue jusqu'à ce jour la ligne de produit la plus dynamique avec un taux de croissance annuel moyen de 10,5 %⁴. Cette croissance de l'assurance responsabilité s'est estompée en 1988, après quoi elle a commencé à décliner. Ce choc semble avoir aussi affecté, mais à des degrés variables, les autres lignes de produit, puisque c'est à partir de 1986 qu'on a assisté à des divergences significatives de leur taux de croissance respectif. Malgré cela, en 1995, l'assurance responsabilité demeure toujours modeste non seulement en termes absolus avec des primes nettes légèrement supérieures à 1,5 milliards, mais aussi en termes d'importance par rapport à l'assurance automobile et propriété. La seconde ligne de produit dynamique est l'assurance automobile avec un taux de croissance moyen de 8,9 % et la première en termes d'importance dans cette branche, suivie d'assez loin par l'assurance propriété, la seule (avec la composante 'autres') qui affiche un taux de croissance annuel presque égal à celui du PIB (7,1 %). Notons aussi qu'au même titre que l'assurance responsabilité, l'assurance propriété a connu un ralentissement de la croissance sans doute associé à la récession économique.

En 1978, le montant des primes nettes correspondait à 4,6 milliards de dollars soit un peu plus des 3/4 de celles de l'assurance-vie. Ce montant a atteint les 15,5 milliards

⁴ According to the Department of Insurance (1985), 'this situation seems to be attributable to a number of coincident circumstances including the competitive and cyclic nature of the industry, serious deterioration in operating results in 1984 and early 1985, concern that the increasing trend in the United States of large court awards for liability cases is becoming prevalent in Canada and contraction in the international reinsurance market. For the changes that occurred in the United States' liability insurance industry, see Winter (1991).

⁴ Selon le Département des assurances (1985), 'cette situation semble être due à bon nombre de facteurs qui ont coïncidé entre eux, parmi lesquels le caractère concurrentiel et cyclique de l'industrie, la dégradation des résultats d'opération en 1984 et au début de 1985, les inquiétudes que la tendance à la hausse aux États-Unis des poursuites pour responsabilité prévaudrait au Canada ainsi que la baisse d'activité sur le marché international de la réassurance.' Concernant les changements survenus dans l'industrie américaine de l'assurance responsabilité, voir Winter (1991).

equivalent to $\frac{2}{3}$ of life insurance premiums. Thus, we saw a relative decline in non-life insurance coverage in relation to life insurance.

en 1995, ce qui correspond seulement aux $\frac{2}{3}$ des primes d'assurance-vie. Ainsi, on a assisté à un déclin relatif de la couverture de l'assurance non-vie par rapport à l'assurance-vie.

Chart 6a
Level of Property and
Casualty Insurance
Premium (\$ Million)
1978-1995

Graphique 6a
Niveau des primes
d'assurance pour biens et
risques divers (Millions \$)
1978-1995

Nominal Value - Valeur nominale

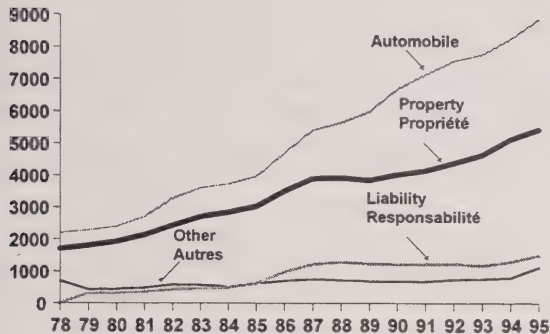
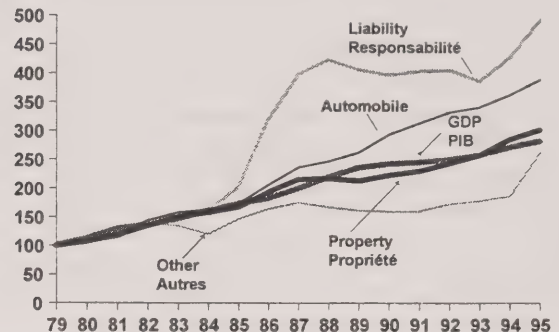


Chart 6b
Property and Casualty
Insurance Product Line
Trends, 1979-1995
(1979 = 100)

Graphique 6b
Tendance des lignes de produit de
l'assurance pour biens et risques
divers, 1979-1995
(1979 = 100)

Index - Indice



Sources:

Statistics Canada, Catalogue No. 61-006-XPB for the period 1978-1987 and Catalogue No. 61-008-XPB for the period 1988-1995.

Statistique Canada, n° 61-006-XPB au catalogue pour la période 1978-1987 et n° 61-008-XPB au catalogue pour la période 1988-1995.

2. Analysis of the assets

Assets of P&C insurance companies are invested mainly in bonds, stocks and other financial assets (cash and deposits, Treasury bills and short-term paper). On average, these financial instruments account for 96% of the assets of these companies. While the percentage of assets invested in bonds and stocks has, respectively, decreased and remained more-or-less constant, the share of other financial assets has increased by approximately 8 percentage points between 1978 and 1994. P&C insurance companies, like their life insurance counterparts, invested heavily in provincial bonds at the beginning of the period (28.3% compared with 9.2% for municipal bonds and 30.6% for Government of Canada bonds), after which the share in provincial bonds steadily declined to 21.3% in 1994, slightly less than half the percentage of assets invested in Government of Canada bonds (49.1%). Corporate bonds make up the remaining investment in bonds. After having the highest share of bond assets (32.0% in 1978), corporate bonds have declined to 22.1% in 1994.

2. L'analyse des actifs

Les actifs des compagnies d'assurance pour BRD sont investis principalement dans les obligations, les actions et autres actifs financiers (encaisses et dépôts, les bons du trésor et les créances à court terme) qui représentent à eux seuls 96 % en moyenne des actifs de ces compagnies. Alors que les parts des obligations et des actions ont, respectivement, baissé et demeuré constantes, celles des autres actifs financiers ont connu une hausse d'environ 8 points de pourcentage entre 1978 et 1994. Tout comme pour leurs homologues d'assurance-vie, les compagnie d'assurance pour BRD ont donné une part importante aux obligations provinciales au début de la période (28,3 %, contre 9,2 % et 30,6 %, respectivement, pour les obligations municipales et celles du gouvernement du Canada), après quoi leur importance n'a cessé de décliner jusqu'à atteindre 21,3 % en 1994, soit un peu moins que la moitié de la part des obligations du gouvernement du Canada (49,1 %). Les autres obligations sont constituées majoritairement par des obligations des compagnies. Après avoir été le premier poste en termes d'importance parmi les actifs obligataires (32,0 % en 1978), l'importance de celui-ci n'a cessé de décliner pour atteindre 22,1 % en 1994.

In general, the increase in the percentage of short-term assets (other financial assets) happened at the expense of all other assets, except foreign assets, which account for only a small amount. Because of their liquidity needs and the desirability of matching the terms of assets and liabilities, the portfolio composition of P&C companies favours short-term assets (Table 3).

Dans l'ensemble, l'augmentation de la part des actifs à court terme (autres actifs financiers) s'est fait au détriment de tous les autres actifs, à l'exception des investissements à l'étranger dont la part demeure quand même modeste. Ce qui montre bien que l'activité des compagnies d'assurance pour BRD est prédominée par les impératifs de trésorerie de court terme. En raison de leurs besoins de liquidité et du désir de concilier le terme de l'actif à celui du passif, la composition du portefeuille des compagnies d'assurance pour BRD favorise les actifs à court terme (tableau 3).

TABLE 3
Assets Structure of Property and
Casualty Insurers (%)

TABLEAU 3
Structure des actifs des compagnies d'assurance
pour biens et risques divers (%)

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Non Financial Assets																	
Actifs non financiers	2.0	2.6	2.9	3.2	3.3	3.0	3.2	3.1	2.7	2.5	2.4	2.4	2.4	2.3	2.2	2.0	2.0
Mortgages																	
Hypothèques	3.6	3.6	3.6	3.2	2.7	2.6	2.5	2.2	2.6	2.5	2.3	2.2	2.3	2.1	1.9	1.7	1.6
Bonds — Obligations	56.2	53.8	52.9	50.3	49.7	50.1	49.7	50.6	50.0	50.6	50.9	52.8	52.9	51.0	51.3	50.6	51.1
Canada Bonds — Obli-																	
gations fédérales	30.6	34.4	38.8	41.0	43.3	41.2	41.0	42.8	44.3	43.3	40.7	38.7	41.4	38.4	42.6	45.4	49.1
Provincial Bonds — Obli-																	
gations provinciales	28.3	27.4	25.1	24.2	23.6	26.0	27.5	26.4	26.0	25.5	25.4	25.3	22.7	23.2	23.3	22.9	21.3
Municipal Bonds — Obli-																	
gations municipales	9.2	8.9	8.6	8.0	8.5	9.0	8.5	8.1	7.1	7.1	7.9	8.0	7.6	7.7	7.8	7.6	7.4
Other Bonds — Autres																	
obligations	31.9	29.3	27.6	26.8	24.6	23.8	23.0	22.8	22.6	24.2	26.0	28.1	28.3	30.7	26.4	24.1	22.1
Shares — Actions	12.7	13.5	14.4	12.9	13.0	14.9	14.3	13.6	13.5	14.5	14.5	14.2	12.7	13.2	12.6	12.5	11.8
Foreign Investment																	
Investissements																	
étrangers	1.3	1.4	1.3	1.4	1.3	0.8	0.9	1.0	1.0	0.7	0.8	1.0	1.0	1.0	1.2	1.5	1.3
Other Financial Assets																	
Autres actifs financiers	26.3	27.8	27.9	32.3	33.4	31.7	32.5	32.7	32.9	31.7	31.4	29.7	31.0	32.6	32.9	33.6	34.2
Financial Assets																	
Actifs financiers	98.0	97.4	97.1	96.8	96.7	97.0	96.8	96.9	97.3	97.5	97.6	97.6	97.6	97.7	97.8	98.0	98.0
Total Assets																	
Total des actifs	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Source:

Statistics Canada: Canadian national Balance Sheet Accounts, Catalogue No. 13-214-XPB.

Statistique Canada: Comptes du bilan national, n° 13-214-XPB au catalogue.

IV. An International Comparison of Insurance Companies' Financial Asset Structure

This section examines whether there are similarities in the financial structure of assets of life insurance (direct) and non-life insurance (direct) companies in the most important Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) countries. More specifically, although there are notable differences in the investment portfolios of insurance companies from countries that are part of free trade zones such as the European Union (EU), it is clear that national regulations play an important role. The countries studied are Canada, Australia, Switzerland, the Netherlands, France, the United Kingdom, Belgium, Italy, the United States, Germany

IV. Une comparaison internationale de la structure des actifs des compagnies d'assurance

Cette section examine s'il existe des régularités dans la structure financière des actifs des compagnies d'assurance-vie (directe) et non-vie (directe) entre les plus importants pays de l'Organisation pour la coopération et le développement économique (OCDE). Plus spécifiquement, si l'on observe des différences notables en matière de portefeuille d'investissement des compagnies d'assurance des pays faisant partie des zones de libre échange comme l'Union Européenne (UE), alors il est clair que les contingences nationales en matière de réglementation doivent être prééminentes. Les pays considérés sont le Canada, les États-Unis, l'Australie, la Suisse, la Hollande,

and Japan. These countries account for about 86% of the gross insurance premiums for all OECD countries. The data come from the OECD Insurance Statistics Yearbook, which provides all kinds of information on the insurance industry within each member country from 1986 to the present. However, the amount of detail and the period for which this information is available vary from one country (one geographic zone) to another.

Data on the investments of direct insurance companies have been available only between 1988 and 1993 for most of the European countries, since 1991 for North American countries and since 1989 for Japan. Few details are provided about the different assets, and therefore it is not always possible to clearly distinguish between short-term and long-term assets and their respective degrees of liquidity. Nevertheless, it is possible to assume that real estate and mortgages are among the least liquid long-term investment assets; investments in loans (other than mortgages) and fixed-rate bonds must represent an aggregate of short- and long-term loans with liquid components and other components that are more or less liquid. By contrast, stocks offer the investor a lot of flexibility and therefore can be short- or long-term investments, depending on the strategy chosen by the investor. They are very liquid.

Table 4 shows the asset structure of insurance companies from the selection of countries mentioned above for the years 1988 and 1991. Even if it is possible to observe a wide divergence in the asset structures from one country to another, it is still possible to extract several characteristics that are common to certain countries or regions. First, for a number of countries, with the exception of Australia, the United Kingdom, Germany and the Netherlands, the majority of the life insurance companies investments (at least three quarters) are invested in real estate, mortgages and fixed rate bonds. Germany and the Netherlands stand out somewhat from this group in that they seem to prefer loans other than mortgages. As a result, life insurance companies that invest in loans and other-than-mortgage loans must have a long-term loan component (at least in Germany and in the Netherlands).

It is also possible to distinguish two major categories of countries, reflecting the two different philosophies on regulation. Regulation can essentially be translated as having a larger share of assets invested in less risky portfolios (government bonds, Treasury bills) and reducing the share of assets invested in the stock market to a

la France, le Royaume-Uni, la Belgique, l'Italie, l'Allemagne et le Japon. L'ensemble des pays considérés comptent pour 86 % environ des primes d'assurance brutes de tous les pays de l'OCDE. L'information statistique provient de l'Annuaire statistique de l'OCDE qui fournit des informations de toutes sortes sur l'industrie des assurances au sein de chaque pays membre depuis 1986 à ce jour. Cependant, le détail et la période pour lesquels l'information est disponible varient d'un pays (d'une zone géographique) à l'autre.

Pour l'ensemble des pays considérés, les données sur les encours des placements des compagnies d'assurance directe ne sont disponibles qu'à partir de 1988 jusqu'à 1993 pour la plupart des pays européens, 1991 pour les pays nord-américains et 1989 seulement pour le Japon. Peu de détails sont fournis quant au contenu des différents éléments d'actifs de sorte qu'il n'est pas toujours possible de distinguer clairement entre ceux à court terme de ceux qui sont à plus long terme ainsi que leur degré respectif de liquidité. Toutefois, on peut postuler que parmi les investissements dans les actifs à long terme les moins liquides figurent l'immobilier et les prêts hypothécaires; les investissements dans les prêts autres qu'hypothécaires et les obligations doivent représenter des agrégats des prêts à court et long terme avec des composantes liquides et d'autres plus ou moins liquides. En revanche, les actions boursières offrent beaucoup de flexibilité pour l'investisseur de sorte qu'elles peuvent être à court ou long terme dépendamment de la stratégie choisie par l'investisseur. Elles sont de plus très liquides.

Le tableau 4 fournit la structure des actifs pour les compagnies d'assurance-vie d'une sélection de pays considérés pour les années 1988 et 1991. Même si l'on peut observer une grande dispersion quant à la structure des actifs d'un pays à l'autre, il n'en demeure pas moins qu'il est possible de dégager plusieurs caractéristiques communes à certains pays ou régions. D'abord, pour bon nombre de pays, à l'exception de l'Australie, du Royaume Uni, de l'Allemagne et des Pays-Bas, l'essentiel des investissements des compagnies d'assurance-vie (au moins les trois quart) sont canalisés vers l'immobilier, les hypothèques et les obligations. L'Allemagne et les Pays-Bas semblent se démarquer légèrement de ce groupe en ce qu'ils semblent privilégier les prêts et les prêts autres qu'hypothécaires au détriment des prêts hypothécaires. Par conséquent, les prêts et les prêts autres qu'hypothécaires des compagnies d'assurance-vie doivent renfermer une composante de prêt à long-terme (tout au moins en Allemagne et aux Pays-Bas).

Il est aussi possible de dégager deux grandes tendances reflétant surtout les deux types de philosophie en vigueur à l'heure actuelle en matière de réglementation. Celle-ci se traduit particulièrement par une plus grande part des actifs investis dans des portefeuilles moins risqués (obligations du gouvernement, bons du trésor) alors que celle des actions

minimum. One can conclude that life insurance companies in the United Kingdom and Australia, which invest a substantial percentage of their assets in the stock market (41% and 53.1%, respectively), seem to be the least regulated compared with the companies in the other countries. It is interesting to note that the countries that have the most companies and that have the largest ones (in terms of assets) among the 50 largest insurance companies in the world are the countries that seem to impose the most stringent regulations. In fact, American and Japanese companies alone (11 in the United States and 17 in Japan) account for 36.5% and 33.1% of the total assets, but do not invest more than 6% of their assets in the stock market.⁵

In North America, companies tend to use similar investment strategies. Not only is the investment allocation structure almost identical in Canada and United States, but it is also persistent over time. This suggests

boursières est réduite à un seuil minimal. On est porté à conclure que les compagnies d'assurance-vie du Royaume-Uni et de l'Australie qui investissent une part substantielle sur le marché boursier (respectivement 41 % et 53,1 %) semblent être les moins réglementées comparativement à celles des autres pays. Il est intéressant de noter que les pays qui présentent le plus grand nombre de compagnies et les plus grandes (en termes d'actifs) parmi les cinquante plus grandes compagnies d'assurance dans le monde sont ceux qui semblent imposer la réglementation la plus sévère. En effet, à elles seules, les firmes des États-Unis et du Japon sont, respectivement, au nombre de 11 et 17; elles comptent pour 36,5 % et 33,1 % du total des actifs mais n'investissent pas plus de 6 % de leurs actifs sur le marché boursier⁵.

On notera une tendance à la convergence en matière de stratégie d'investissement entre les compagnies nord-américaines. Non seulement la structure d'allocation de l'investissement est presque identique entre les deux pays

TABLE 4
Distribution of Investment Portfolios of Life Insurance Companies as a Percentage of Total Assets

1988										
	Canada* Canada*	United States États-Unis	Australia Australie	France France	Germany Allemagne	Italy Italie	Netherlands Pays-Bas	Switzerland Suisse	United Kingdom Royaume-Uni	Belgium Belgique
Real Estate — Immobilier	5.2	2.8	20.0	12.6	6.2	16.4	9.2	16.3	18.0	6.4
Mortgage Loans — Prêts hypothécaires	38.0	23.3	2.7	-	15.2	4.7	22.2	21.3	2.0	22.7
Shares — Actions	7.5	5.5	40.9	21.3	3.4	11.6	9.5	4.5	53.1	14.3
Bonds — Obligations	43.2	56.6	15.3	58.0	24.3	65.5	9.0	40.3	23.2	48.2
Loans other than Mortgage Prêts autres qu'hypothécaires	5.4	5.5	4.2	7.8	47.8	-	47.1	15.4	1.4	1.4
Other Investments Autres placements	0.7	6.3	16.8	0.4	3.0	1.9	2.9	2.2	2.3	7.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1991										
	Canada* Canada*	United States États-Unis	Australia Australie	France France	Germany Allemagne	Italy Italie	Netherlands Pays-Bas	Switzerland Suisse	United Kingdom Royaume-Uni	Belgium Belgique
Real Estate — Immobilier	6.0	2.7	11.3	11.5	5.8	15.1	7.7	14.9	14.4	8.1
Mortgage Loans — Prêts hypothécaires	38.4	20.4	-	-	14.8	5.5	18.3	21.1	1.4	21.0
Shares — Actions	9.0	5.4	32.4	20.1	4.0	9.6	9.9	6.7	55.4	13.2
Bonds — Obligations	41.6	60.5	19.6	60.7	14.6	67.0	16.9	37.9	24.1	48.0
Loans other than Mortgage Prêts autres qu'hypothécaires	4.2	5.0	5.7	2.8	47.4	-	42.1	15.8	2.2	2.3
Other Investments Autres placements	0.8	6.0	31.1	5.0	13.5	2.7	5.0	3.5	2.4	7.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Note: * Differences with the numbers shown in Tables 3 and 5 are due to differences in the statistical sources.

Nota: * Les différences avec les chiffres des tableaux 3 et 5 sont dues aux sources statistiques.

Source: OECD (1995)

OCDE (1995)

⁵ The figures are from United Nations (1993).

⁵ Ces chiffres proviennent de United Nations (1993).

that in a number of fields such as taxation or in any other economic policy matter, authorities in one of the countries (most often Canada) are usually concerned with making their regulations harmonious with those of its counterpart. Paradoxically, Table 6 shows an absence of convergence among members of the EU. Apart from Germany and the Netherlands, which seem to have similar investment structures, it is difficult to speak of a common insurance policy.

Table 5 shows the structure of non-life insurance assets during the same period. A preference for liquidity can be observed in most of the countries non-life insurance companies, compared with life-insurance companies, which lead the former to avoid investments in real estate and mortgages. Irrespective of the country, these two assets never account for more than 20% of non-life insurance companies assets, whereas they can account for up to 40% of life insurance companies' assets. Most non-life insurance companies and life insurance companies, with the exception of those in Germany, the Netherlands and the United Kingdom, seem to prefer investing in fixed-rate bonds. The only possible explanation for this seeming paradox is that these bonds contain both very long-term and short-term components. Investments in stocks also seem to be increasing for non-life insurance companies in continental European countries and in North America. In these countries in particular, investments in fixed-rate bonds by non-life insurance companies are twice those of their life insurance counterparts. Despite the fact that investments in stocks are still an important part of non-life insurance companies' portfolios in Australia and the United Kingdom (30% of assets), they are nevertheless well below this level for life insurance companies.

The convergence observed for Canadian and American insurance companies' investment policies also seems evident for non-life insurance companies. Except for Germany, EU countries seem to have a more similar investment strategy for non-life insurance investments than for life insurance investments. This suggests that, since non-life insurance companies do not play as big a financial intermediary role as do life insurance companies, the various national regulatory authorities find less difficulty in realizing harmonious policies.

mais de plus elle est persistante à travers le temps. Comme dans bon nombre de domaines tels la fiscalité où toute autre mesure de politique économique, on dénote le souci des autorités d'un des pays (le Canada la plupart du temps) à harmoniser sa réglementation avec celle de son homologue. Paradoxalement, le tableau 6 indique une absence de convergence entre pays européens membres de l'UE. Mise à part le cas de l'Allemagne et des Pays-Bas où la structure d'investissement semble être analogue, il est difficile de parler de politique communautaire au niveau des assurances.

Le tableau 5 donne la structure des actifs pour l'assurance non-vie au cours de la même période que pour l'assurance-vie. On peut constater que la préférence pour la liquidité des compagnies d'assurance non-vie de la plupart des pays, comparativement à celles d'assurance-vie, les conduit à éviter les investissements dans les actifs immobiliers et les prêts hypothécaires. Quelque soit le pays, à eux seules ces deux postes ne dépassent jamais 20 % des actifs des compagnies d'assurance non-vie alors qu'ils pouvaient atteindre jusqu'au double dans certains cas comme pour les compagnies d'assurance-vie. À l'exception de l'Allemagne, les Pays-Bas et le Royaume-Uni, la plupart des compagnies d'assurance non-vie et celles d'assurance-vie des autres pays semblent privilégier les investissements dans les obligations. La seule explication possible de ce semblant de paradoxe est que ce poste renferme à la fois des composantes à très long terme et à court terme. Les investissements dans les actions boursières semblent aussi gagner un peu plus d'importance auprès des compagnies d'assurance non-vie des pays d'Europe continentale et d'Amérique du Nord. Pour ces pays en particulier, les investissements dans les obligations correspondent au double de ceux de leurs homologues d'assurance-vie. Même si leur poids demeure important auprès des compagnies d'assurance non-vie d'Australie et du Royaume-Uni avec à peu près 30 % des actifs, il reste que les investissements dans les actions boursières sont bien en deçà de ceux des compagnies d'assurance-vie.

La convergence en matière de politique d'investissement entre le Canada et les États-Unis des compagnies d'assurance semble aussi se confirmer au niveau des compagnie d'assurance non-vie. Sauf pour l'Allemagne, les autres pays de l'UE semblent avoir plus de cohésion en matière d'investissement dans les assurances non-vie que pour les assurances-vie. Cela suggère que dans la mesure où le rôle des assurance-vie est moins important quant à l'épargne qu'elles canalisent et son financement dans l'économie (comparativement aux compagnies d'assurance-vie), les différentes autorités nationales de réglementation ont moins de difficulté à mettre en place des politiques communes.

TABLE 5
Distribution of Investment Portfolios of Non-Life Insurance
Companies as a Percentage of Total Assets

TABEAU 5
Distribution du portefeuille d'investissement des compagnies
d'assurance non-vie - Pourcentage des actifs

	1988									
	Canada* Canada*	United States États-Unis	Australia Australie	France France	Germany Allemagne	Italy Italie	Netherlands Pays-Bas	Switzerland Suisse	United Kingdom Royaume-Uni	Belgium Belgique
Real Estate – Immobilier	0.9	2.8	7.8	16.5	7.7	18.8	5.1	13.4	18.0	6.4
Mortgage Loans – Prêts hypothécaires	11.3	23.3	2.0	-	3.2	2.1	4.2	6.8	2.0	22.7
Shares – Actions	16.6	5.5	29.7	31.0	9.1	19.6	12.2	18.6	53.1	14.3
Bonds – Obligations	70.9	56.6	30.2	43.4	33.8	52.6	34.6	53.3	23.2	48.2
Loans other than Mortgage Prêts autres qu'hypothécaires										
Loans	-	5.5	30.3	5.7	43.6	-	38.8	7.9	1.4	1.4
Other Investments Autres placements	0.4	6.3	-	3.4	2.6	6.9	5.1	-	2.3	7.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

	1991									
	Canada* Canada*	United States États-Unis	Australia Australie	France France	Germany Allemagne	Italy Italie	Netherlands Pays-Bas	Switzerland Suisse	United Kingdom Royaume-Uni	Belgium Belgique
Real Estate – Immobilier	1.1	2.7	5.5	15.6	7.8	20.6	4.7	14.9	14.4	8.1
Mortgage Loans – Prêts hypothécaires	11.6	20.4	-	-	3.4	1.8	3.9	7.8	1.4	21.0
Shares – Actions	15.3	5.4	20.2	30.7	10.2	21.5	12.5	24.4	55.4	13.2
Bonds – Obligations	71.7	60.5	30.0	39.7	20.0	51.1	39.6	41.8	24.1	48.0
Loans other than Mortgage Prêts autres qu'hypothécaires										
Loans	-	5.0	20.3	2.7	42.8	-	38.9	11.1	2.2	2.3
Other Investments Autres placements	0.3	6.0	24.0	11.4	15.8	4.9	0.3	-	2.4	7.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Note:* Differences with the numbers shown in Tables 3 and 5 are due to differences in the statistical sources.

Nota:* Les différences avec les chiffres des tableaux 3 et 5 sont dues aux sources statistiques.

Source: OECD (1995)

OCDE (1995)

V. Conclusion

This paper has characterized the financial intermediation activity of insurance companies and its similarities to the activity of the other financial intermediaries. Essentially, an insurance policy is a contingent claim on the insurance company. The composition of the portfolio of assets must be adapted to the degree of risk that the insurance implies. Non-life contracts are typically written to cover a period of one year, or even part of a year, whereas a life insurance policy covers a much longer period on average. The difference in the maturity of the two types of policies can produce differences in asset composition held between life and non-life insurance companies. The precautionary liquidity preference will be higher for non-life insurance companies that underwrite mainly large scale exposures compared with those that underwrite mainly insurance for individuals, where the laws of large numbers make large, extraordinary claims more improbable.

V. Conclusion

Ce travail a permis de caractériser l'activité d'intermédiation financière des compagnies d'assurance et le parallèle existant avec l'activité des autres intermédiaires financiers. Essentiellement, une police d'assurance est un droit que l'on détient sur la compagnie d'assurance. La composition de ces actifs doit s'ajuster au type de risque auquel la compagnie fait face. Les contrats d'assurance non-vie couvrent en général une période d'une année ou moins alors que ceux d'assurance-vie portent en général sur une période beaucoup plus longue. La différence dans la longévité des deux types de police peut donner lieu à des différences dans la composition des actifs entre les compagnies d'assurance-vie et non-vie. La préférence pour la liquidité relève davantage des compagnies d'assurance non-vie qui souscrivent à des risques élevés comparativement à leurs homologues qui souscrivent à des risques pour des individus où la loi des grands nombres fait en sorte que les réclamations d'envergure soient improbables.

The paper has also documented the revenue sources of insurance companies and their evolution during the period 1978-1995, which is the period over which the Statistics Canada insurance industry survey has been in existence. Several major trends seem to be emerging regarding the product mix of these companies. With regard to life insurance, the decline of whole life policies in favour of term policies for almost 20 years seems to be irreversible. Furthermore, there has been a substantial increase in the share of annuities (especially individual annuities) at the expense of life insurance. These changes have not allowed life insurance companies to increase their share of the contractual savings market. On the contrary, with the emergence of the mutual fund 'phenomenon,' the financial intermediation activity of insurance companies has lost market share. With regard to general insurance, although liability insurance remains behind automobile and property insurance, it has been the most dynamic product line, especially since the mid-eighties.

Finally, the paper outlined a cross country comparison of life and non-life insurance industry asset structures. Each type of company establishes its own investment strategy to suit its own needs: life insurance companies prefer long-term assets with returns that maintain purchasing power, and non-life insurance companies generally prefer more liquid assets. Regulation also seems to affect the asset structure at the national and international levels. For a number of countries, including Canada, regulation seems to favour investments in less risky assets, such as government bonds, instead of in the stock market. The exceptions to this (international) rule are the United Kingdom and Australia. We can also see that the convergence of asset structures of North American insurance companies is much less evident for members of the European community, despite common trade rules.

References

Canadian Life and Health Insurance Association (1994) "Canadian Life and Health Insurance Facts", Annual, Toronto.

Dahlby, B. and Macnaughton, A. (1986) "Taxation of Life Insurance in Canada", Discussion Paper No. 313, Economic Council of Canada, Ottawa.

Cette étude a aussi permis de documenter les sources de revenus des compagnies d'assurance et leur évolution durant la période 1978-1995, période pour laquelle l'enquête de Statistique Canada sur les industries des assurances existe. Plusieurs tendances importantes semblent se dégager en ce qui concerne la combinaison des produits offerts: i) pour l'assurance-vie, le déclin depuis presque vingt ans de l'assurance-vie entière au profit des polices temporaires semble être irréversible; mais aussi au sein de l'activité des compagnies d'assurance-vie, on assiste à une hausse substantielle de la part des rentes (surtout individuelles) au détriment de l'assurance-vie. Ces changements n'ont pas permis aux compagnies d'assurance-vie d'accroître leur part sur le marché de l'épargne contractuelle. Au contraire, avec l'émergence du 'phénomène' des fonds mutuels, l'activité d'intermédiation financière des compagnies d'assurance a perdu du terrain. En ce qui concerne l'assurance pour BRD, même si en termes d'importance elle demeure derrière l'assurance automobile et propriété, l'assurance responsabilité représente la ligne de produit la plus dynamique surtout depuis la moitié des années 1980.

Enfin, cette étude a permis de mettre en lumière la structure des actifs des compagnies d'assurance-vie et non-vie dans le contexte canadien et international. Chacune d'entre-elles définit une stratégie d'investissement dans le portefeuille d'actifs qui répondent à ses exigences propres: préférence pour les actifs à long terme avec des rendements qui maintiennent intacts le pouvoir d'achat pour les premières et préférence pour la liquidité pour les secondes. La réglementation semble aussi affecter la structure des actifs tant au niveau canadien qu'international. Pour un grand nombre de pays, y compris le Canada, la réglementation semble privilégier l'investissement dans les actifs moins risqués comme les obligations du gouvernement au détriment de ceux dans les actions boursières. Les exceptions à cette règle (internationale) sont le Royaume Uni et l'Australie. On peut noter aussi que la convergence observée en matière de structure des actifs des compagnies d'assurance d'Amérique du Nord est moins évidente pour les pays membres de l'Union Européenne en dépit des règles commerciales communes.

Références

Canadian Life and Health Insurance Association (1994) "Canadian Life and Health Insurance Facts", Annual, Toronto.

Dahlby, B. and Macnaughton, A. (1986) "Taxation of Life Insurance in Canada", Discussion Paper No. 313, Economic Council of Canada, Ottawa.

Department of Finance (1985) Report of the Superintendent of Insurance in Canada: Abstract of Statements of Property and Casualty Insurance Companies, December 1985, Ottawa.

Harchaoui, T.M. (1996) "Dealing with the Insurance Business at the Establishment Level: Profile, Delineation, and Data Collection", Statistics Canada, Industrial Organization and Finance Division, unpublished manuscript, 31 p.

Hill, R.D. (1986) "Insurance and Financial Intermediation", in Wasow, B. and Hill, R.D. (Eds.), *The Insurance Industry in Economic Development*, 120-34, New York University Press, New York.

OECD (1995) Insurance Statistics Yearbook, 1986-1993, Paris.

Statistics Canada, *Financial Institutions: Financial Statistics*, Quarterly, Catalogue No. 61-006-XPB, Ottawa (discontinued).

Statistics Canada, *Quarterly Financial Statistics for Enterprises*, Quarterly, Catalogue No. 61-008-XPB, Ottawa.

Statistics Canada, *National Balance Sheet Accounts*, Annual, Catalogue No. 13-214-XPB, Ottawa.

United Nations (1993) "International Tradability in Insurance Services: Implications for Foreign Direct Investments in Insurance Services", Transnational Corporations and Management Divisions, Department of Economic and Social development, New York.

Winter, R. (1991) "The Liability Insurance Market", *Journal of Economic Perspectives*, V: 115-3.

Department of Insurance (1985) Report of the Superintendent of Insurance in Canada: Abstract of Statements of Property and Casualty Insurance Companies, December 1985, Ottawa.

Harchaoui, T.M. (1996) "Dealing with the Insurance Business at the Establishment Level: Profile, Delineation, and Data Collection", Statistique Canada, Division de l'organisation et des finances de l'industrie, manuscript non publié, 31 p.

Hill, R.D. (1986) "Insurance and Financial Intermediation", in Wasow, B. and Hill, R.D. (Eds.), *The Insurance Industry in Economic Development*, 120-34, New York University Press, New York.

OCDE (1995) Annuaire des statistiques d'assurance, 1986-1993, Paris.

Statistique Canada, *Institutions financières: Statistiques financières*, trimestriel, n° 61-006-XPB au catalogue, Ottawa, (discontinué).

Statistique Canada, *Statistiques financières trimestrielles des entreprises*, trimestriel, n° 61-008-XPB au catalogue, Ottawa.

Statistique Canada, *Comptes du bilan national*, annuel, n° 13-214-XPB au catalogue, Ottawa.

United Nations (1993) "International Tradability in Insurance Services: Implications for Foreign Direct Investments in Insurance Services", Transnational Corporations and Management Divisions, Department of Economic and Social development, New York.

Winter, R. (1991) "The Liability Insurance Market", *Journal of Economic Perspectives*, V: 115-3.

Definitions and Concepts

Tables A1 - A4, B1 - B9, C1 - C5

Operating items relate to the principal operations of an enterprise and, by extension, an industry. Other revenues and expenses, such as interest receipts and payments are excluded. In the case of financial institutions, interest on deposits and commercial loans are considered as principal operations and are therefore included. Net profit refers to profits after deducting income taxes and includes extraordinary gains.

The *selected indicators* used are defined as follows:

- Return on capital employed:

$$\frac{\text{Profit before extraordinary gains and interest on borrowing net of tax (s.a.)} \times 4 \times 100}{\text{Borrowing} + \text{Loans and accounts with affiliates} + \text{Total Equity}}$$

It is a ratio indicating profitability.

- Return on equity:

$$\frac{\text{Profit before extraordinary gains (s.a.)} \times 4 \times 100}{\text{Total Equity}}$$

This is also a measure of profitability.

- Profit margin:

$$\frac{\text{Operating profit (s.a.)} \times 100}{\text{Operating revenue (s.a.)}}$$

This is an indicator of efficiency.

- Debt to equity:

$$\frac{\text{Borrowing} + \text{Loans and accounts with affiliates}}{\text{Total Equity}}$$

This indicator conveys information about solvency and capital structure.

- Working capital ratio:

$$\frac{\text{Current assets}}{\text{Current Liabilities}}$$

Définitions et concepts

Tableaux A1 - A4, B1 - B9, C1 - C5

Les postes liés à l'exploitation se rapportent aux activités principales d'une entreprise et, par extension, d'une branche d'activité. Les autres recettes et dépenses, comme les revenus ou paiements d'intérêts, sont exclus. Dans le cas des établissements financiers, l'intérêt servi sur les dépôts et les prêts commerciaux est considéré comme une activité principale et est donc inclus. Le bénéfice net signifie le bénéfice moins l'impôt sur le revenu et comprend les gains extraordinaires.

Les *indicateurs* utilisés dans la présente publication sont les suivants:

- Rendement des capitaux employés:

$$\frac{\text{Bénéfices avant gains extraordinaires et intérêts sur emprunts nets des impôts (DÉS)} \times 4 \times 100}{\text{Emprunts} + \text{Emprunts et comptes auprès des sociétés affiliées}}$$

Ce ratio illustre la rentabilité.

- Rendement de l'avoir:

$$\frac{\text{Bénéfices avant gains extraordinaires (DÉS)} \times 4 \times 100}{\text{Avoir total}}$$

Cet indicateur illustre également la rentabilité.

- Marge bénéficiaire:

$$\frac{\text{Bénéfices d'exploitation (DÉS)} \times 100}{\text{Revenu d'exploitation (DÉS)}}$$

Il s'agit d'un indicateur de l'efficacité.

- Ratio des dettes à l'avoir:

$$\frac{\text{Emprunts} + \text{Emprunts et comptes des sociétés affiliées}}{\text{Avoir total}}$$

Cet indicateur fournit des renseignements sur la solvabilité et la structure des capitaux.

- Ratio des fonds de roulement:

$$\frac{\text{Actif à court terme}}{\text{Passif à court terme}}$$

This is an indicator of solvency for non-financial businesses.

- **Quick ratio:**

Current Assets-Inventories
Current Liabilities

This is also an indicator of solvency.

- **Capital ratio:**

Total Assets
Total Equity

This is an indicator of solvency and capital structure for banking and banking-type businesses.

- **Claims to premiums:**

Insurance Claims incurred (s.a.)
Premiums (s.a.)

This ratio is an indicator of efficiency in the insurance industry.

Comparative indicators are designed to help the user compare the relative performance of the industry with that of the economy as a whole. A comparative indicator is defined simply as the rate of change of a variable for a certain industry minus the rate of change of the same variable for the whole economy and for the same time period. A positive value indicates that the industry outperformed the economy average; a more positive value, more so. A negative value indicates that it lagged behind the economy average. A comparative indicator with a value of zero means that the performance of the industry exactly matched the economy-wide average.

Tables A5, B10, C6

Given that the employment data are not seasonally adjusted it makes little sense to depict them as time series. The relevant comparisons are between one quarter with the same quarter last year. This is how both the rates of change and the comparative indicators are constructed and interpreted. Employment figures of less than 30,000 should be treated with caution as they may be subject to high sampling variability.

Il s'agit d'un indicateur de solvabilité pour les entreprises non financières.

- **Ratio de liquidité:**

Actif à court terme-Stocks
Passif à court terme

Il s'agit également d'un indicateur de la solvabilité.

- **Ratio du capital:**

Actif total
Avoir total

Il s'agit d'un indicateur de la solvabilité et de la structure des capitaux pour les établissements bancaires et les entreprises similaires.

- **Ratio des sinistres aux primes:**

Sinistres survenus (DÉS)
Primes (DÉS)

Ce ratio constitue un indicateur de l'efficacité des compagnies d'assurance.

Les **indicateurs comparatifs** sont conçus pour aider l'utilisateur à comparer le rendement relatif d'un secteur au rendement de l'économie en général. Un indicateur comparatif correspond simplement au taux de variation d'une variable pour un secteur moins le taux de variation de la même variable pour l'ensemble de l'économie et pour la même période. Une valeur positive signifie que le rendement du secteur a été supérieur au rendement moyen de l'économie; plus la valeur positive est élevée, plus l'écart est grand. Une valeur négative signifie que le rendement du secteur a été inférieur au rendement moyen de l'économie. Un indicateur comparatif de zéro veut dire que le rendement du secteur était tout à fait identique à celui de l'économie.

Tableaux A5, B10, C6

Étant donné que les données sur l'emploi ne sont pas désaisonnalisées, il n'est pas très logique de les qualifier de séries chronologiques. Les comparaisons pertinentes sont les comparaisons entre un trimestre et le trimestre correspondant de l'année précédente. C'est ainsi que sont construits et interprétés les taux de variation et les indicateurs comparatifs. Lorsque le nombre d'emplois est inférieur à 30,000, il faut interpréter les données avec circonspection, puisqu'elles peuvent présenter une variabilité d'échantillonnage élevée.

Tables A6, B11, C7

The salary data are annualized quarterly series. They refer to actual payroll and not rates of pay. The monthly average weekly salary series (including overtime) are averaged over three months to produce average weekly earnings series for the quarter (smoothing moving-average technique). Then they are multiplied by 52. The resulting series show the estimated annual salaries. They reveal what an individual is expected to make in a year as seen from what the person makes this quarter. This kind of salary information is expected to change every quarter.

The CPI-adjusted rates of change are calculated as follows: first the annualized series are deflated with the CPI of the quarter (obtained from monthly series); and then, the rate of change from the previous quarter value of the series is estimated. This is the methodologically correct procedure to follow rather than to merely subtract the CPI from the series rate of change. The latter would be, at best, an approximation of the intended measurement.

Tables A7, B12, C8

The value-added by industry data are produced at the source (IMAD) as annualized series. That is, the monthly total is multiplied by 12. Unlike the practices of the source, the total in Table B12 does not include "Government Royalties on Natural Resources" and the imputed value for "Owner Occupied Dwellings." In Table C8, "Professional Services" includes architectural, engineering and other scientific and technical services, accounting and bookkeeping services and offices of lawyers and notaries. The remaining 3-digit industries are included in "Other Services".

Tableaux A6, B11, C7

Les données sur la rémunération sont présentées sous forme de séries trimestrielles annualisées. Elles correspondent aux salaires réels et non aux taux de rémunération. On établit la moyenne sur trois mois de la série mensuelle des gains hebdomadaires moyens pour produire la série des gains hebdomadaires moyens pour le trimestre (au moyen du lissage des techniques des moyennes mobiles). Le résultat est ensuite multiplié par 52, ce qui donne une estimation des gains annuels. On calcule donc le revenu qu'une personne devrait toucher en un an à partir du revenu qu'elle a gagné au cours du trimestre. Ce genre de données sur la rémunération devrait varier d'un trimestre à l'autre.

Les taux de variation corrigés en fonction de l'IPC sont calculés selon la technique suivante: tout d'abord, les séries annualisées sont déflatées au moyen de l'IPC du trimestre (obtenu à partir des séries mensuelles); puis le taux de variation de la valeur de la série établie pour le trimestre précédent est calculé. Il s'agit de la bonne procédure à appliquer au lieu de simplement soustraire l'IPC du taux de variation des séries. Cela devrait donner, en principe, une estimation de la mesure voulue.

Tableaux A7, B12, C8

Les données sur la valeur ajoutée par branche de services sont produites par la source (la DMAI) sous forme de séries annualisées. Autrement dit, le total mensuel est multiplié par 12. Contrairement aux pratiques appliquées par la source, le total au tableau B12 ne comprend pas les "redevances versées à l'État sur les ressources naturelles", ni la valeur imputée pour les "logements occupés par le propriétaire". Au tableau C8, les "services professionnels" comprennent les bureaux d'architectes, d'ingénieurs et les autres services scientifiques et techniques, les services de comptabilité et de tenue de livres, ainsi que les études d'avocats et de notaires. Le reste des branches à trois chiffres sont incluses dans la catégorie "autres services".

Pick a topic... any topic

The **1994 Statistics Canada Catalogue** is your guide to the most complete collection of facts and figures on Canada's changing business, social and economic environment. No matter what you need to know, the **Catalogue** will point you in the right direction.

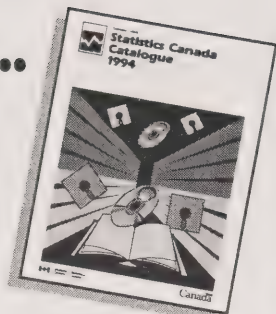
From the most popular topics of the day – like employment, income, trade, and education – to specific research studies – like mineral products shipped from Canadian ports and criminal victimization in urban areas – you'll find it all here.

... the **1994 Statistics Canada Catalogue** will help you get your bearings...

The **Catalogue** puts all this information at your fingertips. With the expanded index, you can search by subject, author or title – even periodical articles are indexed. There's also a separate index for all our electronic products.

The **Catalogue** has everything you need to access all Statistics Canada's products:

- descriptions of over 25 new titles, plus succinct abstracts of the over 650 titles and 7 map series already produced;
- a complete guide to finding and using statistics;
- electronic products in a variety of media, and



advice on getting expert assistance on electronic products and on-line searches;

- tabs to each section -- so you can immediately flip to the information you need.

... time and time again

To make sure that the **Catalogue** stands up to frequent use, we used a specially coated cover to prevent broken spines, tattered edges and dog-eared corners.

Order today – you'll be lost without it.

1994 Statistics Canada Catalogue

Only \$15 (plus GST and applicable PST) in Canada (US\$18 in the U.S. and US\$21 in other countries). Quote Cat. no. 11-2040XPE.

Write to:

Statistics Canada
Operations and Integration
Circulation Management
120 Parkdale Avenue
Ottawa, Ontario K1A 0T6

Fax: (613) 951-1584

Call toll-free: 1-800-267-6677

Via Internet: order@statcan.ca

Or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

Choisissez un sujet... n'importe lequel

Le **Catalogue de Statistique Canada 1994** est votre guide pour la collection la plus complète de faits et de chiffres dans les domaines, en constante évolution, du commerce, de la société et de l'économie du Canada. Peu importe ce que vous voulez savoir, le **Catalogue** vous mettra sur la bonne piste.

Des sujets actuels les plus populaires – comme l'emploi, le revenu, le commerce et l'éducation – à des études de recherche spécialisées – comme les produits minéraux expédiés des ports canadiens et la victimisation dans les régions urbaines – vous trouverez tout dans ce document.

Le **Catalogue de Statistique Canada 1994** vous aidera à vous orienter...

Le **Catalogue** vous met tous ces renseignements sous la main. L'index augmenté vous permet de chercher par sujet, auteur ou titre – les articles de périodiques sont même indexés. On a aussi ajouté un index séparé pour tous nos produits électroniques.

Le **Catalogue** a tout ce qu'il vous faut pour vous procurer les produits de Statistique Canada :

- descriptions de plus de 25 nouveaux titres et courts résumés des 650 titres et plus et des 7 séries de cartes déjà disponibles;
- guide complet pour obtenir et utiliser les données statistiques;
- produits électroniques sur supports divers et conseils sur l'obtention d'aide d'experts pour



les produits électroniques et les recherches en direct;

- système d'onglets pour chaque section – pour que vous puissiez immédiatement repérer les renseignements qui vous intéressent.

... maintes et maintes fois

Pour garantir que le **Catalogue** puisse résister à une utilisation fréquente, nous avons utilisé une couverture avec un revêtement spécial conçue pour éviter les dos cassés, les bords abîmés et les coins de page pliés.

Commandez aujourd'hui – vous ne pourrez plus vous en passer.

Catalogue de Statistique Canada 1994

Seulement 15 \$ (plus la TPS et la TVP en vigueur) au Canada (18 \$ US aux États-Unis et 21 \$ US dans les autres pays). Indiquez le n° au catalogue : 11-2040XPE.

Écrivez à :

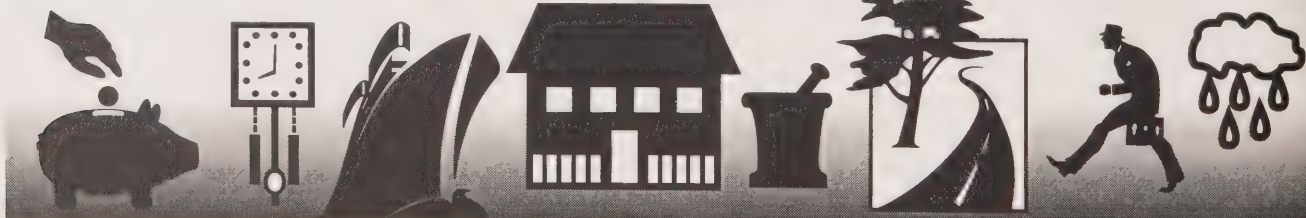
Statistique Canada
Opérations et intégration
Direction de la circulation
120, avenue Parkdale
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

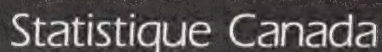
Télécopieur : (613) 951-1584

Appels sans frais : 1-800-267-6677

Via l'Internet : order@statcan.ca

Ou contactez le Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche (voir la liste figurant dans la présente publication).

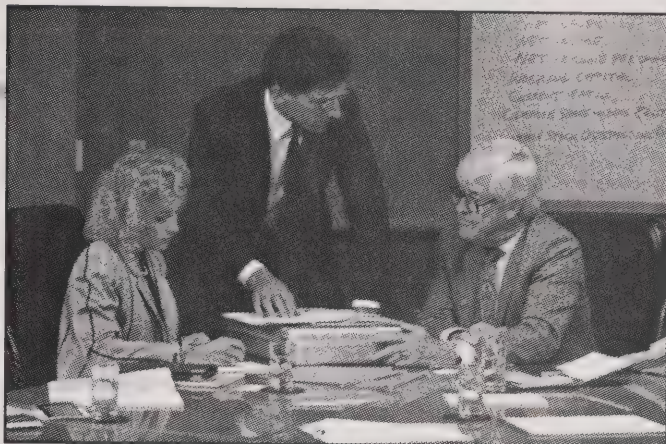




Canada

Hire our team of researchers for \$56 a year

Notre équipe de chercheurs est à votre service pour 56 \$ par année



Subscribing to *Perspectives on Labour and Income* is like having a complete research department at your disposal. Solid facts. Unbiased analysis. Reliable statistics.

But *Perspectives* is more than just facts and figures.

It offers authoritative insights into complex labour and income issues, analyzing the statistics to bring you simple, clear summaries of labour market and income trends.

Our team of experts brings you the latest labour and income data. Each quarterly issue provides:

- topical articles on current labour and income trends
- more than 50 key labour and income indicators
- a review of ongoing research
- information on new surveys

As a special bonus, twice a year you will also receive *The Labour Market Review*, giving you timely analysis on labour market performance over the previous six months or year.

And all for only \$56!

Thousands of Canadian professionals turn to *Perspectives* to discover emerging trends in labour and income and to stay up to date on the latest research findings. As a subscriber, you will get the inside story.

We know you'll find *Perspectives* indispensable. GUARANTEED. If you aren't convinced after reading the first issue, we'll give you a FULL REFUND on all outstanding issues. Order your subscription to *Perspectives* today (Cat. No. 75-0010XPE).

ORDER NOW!

For only \$56 (plus \$3.92 GST and applicable PST) you will receive the latest labour and income research (4 issues per year).

Subscription rates are US\$68 for U.S. customers and US\$80 for customers in other countries. Fax your VISA or MasterCard order to: (613) 951-1584. Call toll free: 1-800-267-6677. Or mail to: Statistics Canada, Operations and Integration Division, Circulation Management, 120 Parkdale Ave., Ottawa, Ontario K1A 0T6. Or contact your nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication. Via Internet: order@statcan.ca

S'abonner à *L'emploi et le revenu en perspective*, c'est disposer d'une division entière de chercheurs à votre service. Des faits solides. Des analyses objectives. Des statistiques fiables.

La publication n'a pas que des faits et des chiffres. Elle offre également des analyses de fond sur des questions complexes touchant l'emploi et le revenu, de façon à fournir des indications claires et précises sur les

tendances actuelles du marché du travail et des revenus.

Notre équipe de spécialistes met à votre disposition des données récentes sur l'emploi et le revenu. Dans chacun des numéros trimestriels, vous trouverez :

- des articles de fond sur l'emploi et le revenu
- plus de 50 indicateurs clés de l'emploi et du revenu
- un aperçu de la recherche en cours
- de l'information sur les nouvelles enquêtes

En prime, vous recevrez le *Bilan du marché du travail* deux fois l'an. Vous disposerez ainsi d'une analyse à jour de la situation du marché du travail pour les six derniers mois ou la dernière année.

Tout cela pour 56 \$ seulement!

Des milliers de professionnels au Canada consultent *Perspective* pour connaître les tendances de l'emploi et du revenu, ainsi que les plus récents résultats de recherche. Votre abonnement vous permettra de connaître tous les faits.

Nous savons que *L'emploi et le revenu en perspective* deviendra pour vous un outil indispensable. C'EST GARANTI. Si vous n'êtes pas satisfait après avoir lu le premier numéro, nous vous REMBOURSERONS le montant payé pour les numéros à venir. Abonnez-vous à *Perspective* (n° 75-0010XPF au cat.) dès aujourd'hui.

ABONNEZ-VOUS DÈS MAINTENANT!

Pour 56 \$ seulement (plus 3,92 \$ de TPS et la TVP en vigueur en sus), vous recevrez les plus récentes recherches sur l'emploi et le revenu (quatre numéros par année). L'abonnement est de 68 \$ US aux États-Unis et de 80 \$ US dans les autres pays. Faites parvenir votre commande par télécopieur (VISA ou MasterCard) au (613) 951-1584, par téléphone (sans frais) au 1-800-267-6677, par courrier à Statistique Canada, Division des Opérations et de l'intégration, Direction de la circulation, 120, avenue Parkdale, Ottawa (Ontario) K1A 0T6. Ou communiquez avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus près. (Voir la liste dans la présente publication). Via l'Internet: order@statcan.ca

FIND STRENGTH IN NUMBERS!

Let us show you how to take advantage of the multitude of data available from Canada's leading statistical agency.

Statistics Canada is the first-hand source of information about Canada, its economy, its institutions and its people. We collect and maintain hundreds of databases of reliable information; from patterns in family expenditures to international trade statistics; from details on Canadians' health and educational qualifications to employment and labour trends. We can produce comprehensive profiles of Canada's society and economy using the data from over 400 surveys.

Our **Advisory Services** team of expert consultants is here to help you discover Statistics Canada. We will work with you to define your needs, sift through our vast resources and put together an information package designed to meet those needs. Our highly trained staff:

- can analyze and interpret your customized data packages
- provide you with ongoing support through our telephone enquiry service
- offer workshops and seminars on a wide range of topics

We can even conduct surveys tailored to your specialized requirements.

In today's complex social and economic climates, accurate and up-to-date information is an essential tool for performing such detail-intensive tasks as researching, planning, teaching or analyzing. Rely on the expertise at Statistics Canada to provide you with the information and services you need, quickly, professionally and cost effectively.

Call us today and discover how to get our numbers working for you!

LES CHIFFRES FONT LA FORCE !

Découvrez comment tirer parti de la multitude de données offertes par le chef de file canadien en matière de statistiques.

Statistique Canada est la source directe des données sur le Canada, son économie, ses institutions et sa population. Nous compilons et tenons à jour des centaines de bases de données fiables, à partir des habitudes de dépense des familles aux statistiques sur le commerce international et des détails relatifs à la santé et aux niveaux d'instruction des Canadiens aux tendances de l'emploi et de la main-d'œuvre. Nous sommes en mesure de préparer des portraits descriptifs de la société et l'économie canadiennes à l'aide de données provenant de plus de 400 enquêtes.

L'équipe d'experts-conseils de nos **services consultatifs** est là pour vous aider à mieux connaître Statistique Canada. Nous travaillerons avec vous à définir vos besoins, à passer en revue nos vastes ressources et à rassembler des documents pouvant répondre à ces besoins. Notre personnel hautement qualifié :

- peut analyser et interpréter vos ensembles de données personnalisés
- vous offre un appui constant grâce à notre service de renseignements téléphonique
- organise des ateliers et des conférences sur une large gamme de sujets

Nous pouvons même mener des enquêtes spécifiquement conçues pour répondre à des besoins particuliers.

Dans un contexte social et économique de plus en plus complexe, des

renseignements exacts et à jour sont un outil essentiel pour mener à bien des tâches aussi précises que la recherche, la planification, l'enseignement ou l'analyse. Fiez-vous à l'expertise de Statistique Canada pour obtenir les renseignements et les services dont vous avez besoin de manière rapide, professionnelle et rentable.

Téléphonez-nous dès aujourd'hui et découvrez comment vous pouvez profiter de nos chiffres!

National ENQUIRIES line / Service national de RENSEIGNEMENTS: 1-800-263-1136

National ORDER line / Service national de COMMANDES: 1-800-267-6677

National TDD line / Service national ATS: 1-800-363-7629

Region / Région	Local calls / Appel local	Fax / Télécopieur
Atlantic Region / Région de l'Atlantique	(902) 426-5331	(902) 426-9538
Québec Region / Région du Québec	(514) 283-5725	(514) 283-9350
National Capital Region / Région de la capitale nationale	(613) 951-8116	(613) 951-0581
Ontario Region / Région de l'Ontario	(416) 973-6586	(416) 973-7475
Pacific Region / Région du Pacifique	(604) 666-3691	(604) 666-4863
Prairies and N.W.T. / Prairies et T.N.-O.		
Manitoba	(204) 983-4020	(204) 983-7543
Saskatchewan	(306) 780-5405	(306) 780-5403
Southern Alberta / Sud de l'Alberta	(403) 292-6717	(403) 292-4958
Northern Alberta and N.W.T. / Nord de l'Alberta et T.N.-O.	(403) 495-3027	(403) 495-5318



Catalogue No. 63-016-XPB

N° 63-016-XPB au catalogue

Services Indicators

- Communications
- Finance, Insurance and Real Estate
- Business Services

4th Quarter 1996

Indicateurs des services

- Communications
- Finances, assurances et services immobiliers
- Services aux entreprises

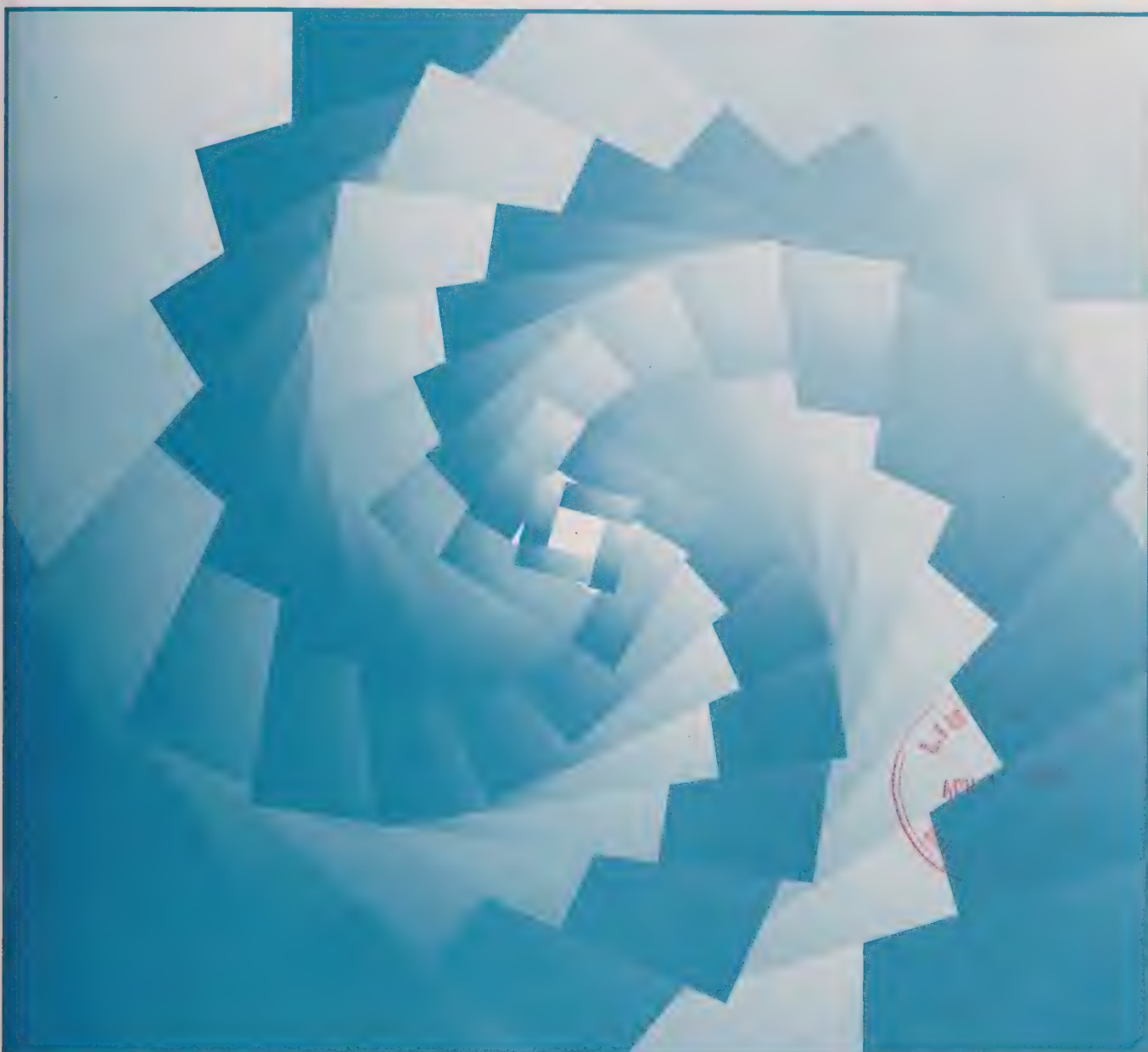
4^e trimestre 1996

Feature article

- Research and Development in a Service Economy

Étude spéciale

- Recherche et développement dans une économie fondée sur les services



Statistics Canada
Statistique Canada

Canada

Data in Many Forms . . .

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered. Data are available on CD, diskette, computer print-out, microfiche and microfilm, and magnetic tapes. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct online access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable database and retrieval system.

How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and related statistics or services should be directed to:

Services, Indicators and Analysis,
Services, Science and Technology Division,

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3177) or to the Statistics Canada reference centre in:

Halifax (1-902-426-5331)	Regina (1-306-780-5405)
Montreal (1-514-283-5725)	Edmonton (1-403-495-3027)
Ottawa (1-613-951-8116)	Calgary (1-403-292-6717)
Toronto (1-416-973-6586)	Vancouver (1-604-666-3691)
Winnipeg (1-204-983-4020)	

You can also visit our World Wide Web site: <http://www.statcan.ca>

Toll-free access is provided, for all users who reside outside the local dialling area of any of the Regional Reference Centres.

National Enquiries Line	1-800-263-1136
Telecommunications Device for the Hearing Impaired	1-800-363-7629
Toll Free Order Only Line (Canada and the United States)	1-800-267-6677

How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, the Statistics Canada Regional Reference centres or from:

Statistics Canada
Operations and Integration Division
Circulation Management
120 Parkdale Avenue
Ottawa, Ontario
K1A 0T6

Telephone: (613) 951-7277
Fax: (613) 951-1584
Toronto (credit card only): (416) 973-8018
Internet: order@statcan.ca

Standards of Service to the Public

To maintain quality service to the public, Statistics Canada follows established standards covering statistical products and services, delivery of statistical information, cost-recovered services and service to respondents. To obtain a copy of these service standards, please contact your nearest Statistics Canada Regional Reference Centre.

Des données sous plusieurs formes . . .

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes. Les données sont disponibles sur disque compact, disquette, imprimé d'ordinateur, microfiche et microfilm, et bande magnétique. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordinolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou de statistiques et services connexes doit être adressée à la:

Indicateurs des services et analyse,
Division des services, des sciences et de la technologie,

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3177) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

Halifax (1-902-426-5331)	Régina (1-306-780-5405)
Montréal (1-514-283-5725)	Edmonton (1-403-495-3027)
Ottawa (1-613-951-8116)	Calgary (1-403-292-6717)
Toronto (1-416-973-6586)	Vancouver (1-604-666-3691)
Winnipeg (1-204-983-4020)	

Vous pouvez également visiter notre site: <http://www.statcan.ca>

Un service d'appel interurbain sans frais est offert à tous les utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale des centres de consultation régionaux.

Service national de renseignements	1-800-263-1136
Appareils de télécommunications pour les malentendants	1-800-363-7629
Numéro sans frais pour commander seulement (Canada et États-Unis)	1-800-267-6677

Comment commander les publications

On peut se procurer les publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des centres de consultation régionaux de Statistique Canada, ou en écrivant à:

Statistique Canada
Division des opérations et de l'intégration
Gestion de la circulation
120, avenue Parkdale
Ottawa (Ontario)
K1A 0T6

Téléphone: (613) 951-7277
Télécopieur: (613) 951-1584
Toronto (carte de crédit seulement): (416) 973-8018
Internet: order@statcan.ca

Normes de service au public

Afin de maintenir la qualité du service au public, Statistique Canada observe des normes établies en matière de produits et de services statistiques, de diffusion d'information statistique, de services à recouvrement des coûts et de services aux répondants. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec le Centre de consultation régional de Statistique Canada le plus près de chez vous.



Catalogue No. 63-016-XPB

N° 63-016-XPB au catalogue

Services Indicators

Indicateurs des services

- Communications
- Finance, Insurance and Real Estate
- Business Services

- Communications
- Finances, assurances et services immobiliers
- Services aux entreprises

4th Quarter 1996

4^e trimestre 1996

Feature article

- Research and Development in a Service Economy

Étude spéciale

- Recherche et développement dans une économie fondée sur les services

Published by the authority of the Minister responsible for Statistics Canada

© Minister of Industry, 1997

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission from Licence Services, Marketing Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

March 1997

All prices exclude sales tax

Price: Canada: \$35.00 per issue,
\$116.00 annually

Outside Canada: US\$35.00 per issue,
US\$116.00 annually

Catalogue No. 63-016-XPB, Vol. 3, No. 3
Frequency: Quarterly

ISSN 1195-5961

Ottawa

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 1997

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Mars 1997

Les prix n'incluent pas la taxe de vente

Prix: Canada: 35 \$ l'exemplaire,
116 \$ par année

A l'extérieur du Canada: 35 \$ US l'exemplaire,
116 \$ US par année

N° 63-016-XPB au catalogue, Vol. 3, n° 3
Périodicité: trimestriel

ISSN 1195-5961

Ottawa

Symbols

The following standard symbols are used in Statistics Canada publications:

- .. figures not available.
- ... figures not appropriate or not applicable.
- nil or zero.
- amount too small to be expressed.
- p preliminary figures.
- r revised figures.
- x confidential to meet secrecy requirements of the Statistics Act.

This publication was prepared in the Services, Science and Technology Division under the direction of:

- F.D. Gault, Director
- G. Sciadas, Chief, Special Projects

Production
L. Sabourin

Note of appreciation

Canada owes the success of its statistical system to a long-standing cooperation involving Statistics Canada, the citizens of Canada, its businesses, governments and other institutions. Accurate and timely statistical information could not be produced without their continued cooperation and goodwill.

The paper used in this publication meets the minimum requirements of American National Standard for Information Sciences - Permanence of Paper for Printed Library Materials, ANSI Z39.48 - 1984.

Signes conventionnels

Les signes conventionnels suivants sont employés uniformément dans les publications de Statistique Canada:

- .. nombres indisponibles.
- ... n'ayant pas lieu de figurer.
- néant ou zéro.
- nombres infimes.
- p nombres provisoires.
- r nombres rectifiés.
- x confidentiel en vertu des dispositions de la loi sur la statistique relatives au secret.

Cette publication a été rédigée dans la division des services des sciences et de la technologie sous la direction de:

- F.D. Gault, Directeur
- G. Sciadas, Chef, Projets spéciaux

Production
L. Sabourin

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.

Le papier utilisé dans la présente publication répond aux exigences minimales de l'«American National Standard for Information Sciences» - «Permanence of Paper for Printed Library Materials, ANSI Z39.48 - 1984».



Preface

Data on Key Service Industries

Service industries dominate the industrial economies and their importance is growing as a result of globalization and economic restructuring. This growing importance is especially true of the dynamic service industries which are the focus of this publication: communications; finance, insurance and real estate; and business services. These industries account for a significant proportion of GDP. Moreover, these are the industries that move information, organize finance and property and help businesses do business. As such, they are playing a pivotal role in shaping the future of the Canadian economy.

Service industries are not all the same and not all have the same dynamic impact on the economy. In total, they account for two-thirds of GDP. That total includes the services covered by this publication as well as government and institutional services, services related to the movement of goods, and services sold primarily to households. Most other service industries are covered by existing statistical programmes, while this publication fills a gap in the coverage by focusing on services to business. To do this, it draws upon a number of sources and provides information at a level of detail never before produced.

This publication: Data and Analysis

The publication is organized around two parts: a core part with quarterly indicators for variables of interest for the three industrial groupings; and an analytical article directly relevant to the core material. The core material includes financial, employment, salary and GDP by industry data that facilitate the analysis of change in industrial performance. It also includes a services overview section.

Préface

Données sur les principales branches de services

Le secteur des services domine les économies industrielles et prend de plus en plus d'importance en raison de la globalisation et de la restructuration économique. C'est en particulier le cas des branches des services dynamiques qui font l'objet de la présente publication, à savoir les communications, les finances, assurance et affaires immobilières ainsi que les services aux entreprises. Ces branches d'activités représentent une partie appréciable du PIB, et, de plus elles sont celles qui s'occupent de la diffusion de l'information, de l'organisation des finances et de l'immobilier et de l'aide aux entreprises dans la pratique des affaires. Elles jouent par conséquent un rôle essentiel dans la définition de l'économie canadienne de demain.

Les branches de services ne sont pas toutes pareilles et toutes n'ont pas le même impact dynamique sur l'économie. Au total, elles comptent pour les deux tiers du PIB. Ce total recouvre les services examinés dans cette publication ainsi que les services gouvernementaux et institutionnels, les services reliés au mouvement des biens et les services vendus avant tout aux ménages. La plupart des autres branches de services sont couvertes par les programmes statistiques existants, tandis que la présente publication comble une lacune, puisqu'elle porte sur les services aux entreprises. Pour cela, elle exploite un certain nombre de sources de données et fournit des renseignements à un niveau de détail sans précédent.

Dans cette publication: Description des données et analyse

La présente publication se divise en deux parties: la partie principale comprend les indicateurs trimestriels des variables intéressantes pour les trois secteurs d'activité, et un article de fond se rapportant directement aux données publiées dans la partie principale. Les données de la partie principale comprennent les données financières, de l'emploi, de la rémunération et du PIB par branche d'activité qui facilitent l'analyse de la variation de la performance industrielle. Elle contient également une section consacrée à une vue d'ensemble du secteur des services.

Data Sources

The financial data come from the Quarterly Survey of Financial Statements of the Industrial Organization and Finance Division (IOFD) and refer to non-government business enterprises. These data are classified according to the 1980 Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C). As other data sources use the 1980 Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E), care is taken to maximize comparability.

Employment data come from the monthly Labour Force Survey (LFS) of the Household Surveys Division. They are presented on a quarterly basis and are not seasonally adjusted. Salary data come from the monthly Survey of Employment, Payrolls and Hours (SEPH) of the Labour Division. They are presented in quarterly annualized series and are not seasonally adjusted. GDP by industry data are produced monthly at the Industry Measures and Analysis Division (IMAD). They are also presented as quarterly annualized series and are seasonally adjusted.

For the Services Overview section, data are published as produced at the sources. Data on consumer spending come from the National Accounts and Environment Division (NAED). They are annualized, seasonally adjusted series. Data on prices come from the monthly Consumer Price Index (CPI) of the Prices Division and are presented on a quarterly basis. Finally, data on international trade are compiled by the Balance of Payment Division (BOP) and are seasonally adjusted.

Seasonally adjusted data are indicated by (s.a.).

Data Revisions

Data revisions follow the revision cycles of the sources. Normally LFS and CPI data are not revised. IOFD data are revised only for the previous quarter, and once a year for the previous three years. SEPH data are revised for the previous month and they will affect only the last quarter. IMAD data are revised monthly for all the months of the calendar year. In addition, SEPH and IMAD data are revised annually for several quarters. NAED and BOP data

Sources des données

Les données financières proviennent du relevé trimestriel des états financiers de la Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI) et recouvrent les entreprises commerciales non gouvernementales. Ces données sont classées selon la Classification type des industries pour les compagnies et entreprises de 1980 (CTI-C). Comme d'autres sources de données utilisant la Classification type des industries pour établissements (CTI-E), on s'est efforcé de maximiser la comparabilité des données.

Les données de l'emploi proviennent de l'Enquête mensuelle sur la population active (EPA), que mène la Division des enquêtes-ménages. Elles sont présentées sous la forme de statistiques trimestrielles brutes. Les données de rémunération proviennent de l'Enquête mensuelle sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail (EERH), que mène la Division du travail. Ces données sont publiées sous la forme de séries trimestrielles annualisées et brutes. Les données du PIB selon la branche d'activité sont produites chaque mois par la Division des mesures et de l'analyse des industries (DMAI). Elles sont également présentées sous la forme de séries trimestrielles annualisées et désaisonnalisées.

Dans la section consacrée au survol du secteur des services, les données sont publiées telles qu'elles sont produites à la source. Les données sur les dépenses de consommation proviennent de la Division des comptes nationaux et de l'environnement (DCNE). Ces données sont des séries annualisées et désaisonnalisées. Les données des prix proviennent de l'indice mensuel des prix à la consommation (IPC) de la Division des prix, et sont présentées sur une base trimestrielle. Enfin, les données du commerce international sont rassemblées par la Division de la balance des paiements (BDP), et les séries sont désaisonnalisées.

Les données désaisonnalisées sont désignées par (DÉS).

Révision des données

La révision des données suit le cycle de révision des sources. En général, les données de l'EPA et de l'IPC ne sont pas révisées. Les données de la DOFI sont révisées seulement pour le trimestre précédent, et une fois par an pour les trois années précédentes. Les données de l'EERH sont révisées pour le mois précédent, et ceci ne devrait toucher que les statistiques pour le dernier trimestre. Les données de la DMAI sont révisées chaque mois pour tous les mois de

are revised every quarter back to the first quarter of the calendar year and once a year for several quarters. *

l'année civile. Par ailleurs, les données de l'EERH et de la DMAI sont révisées tous les ans pour plusieurs trimestres. Enfin, les données de la DCNE et de la BDP sont révisées tous les trimestres rétrospectivement jusqu'au premier trimestre de l'année civile, et une fois par an pour plusieurs trimestres. *

What's new

Many of the data in this publication are published for the first time at this level of industrial detail and the presentation of data from a variety of sources, at the industry level, is also new. The objective is to bring together data from various sources to provide a clear and current economic picture of these industries.

To ensure clarity, selected analytical ratios, charts and descriptive and analytical notes are dispersed throughout the publication. Tables, charts and notes are complementary and combine to provide a complete picture.

Quoi de neuf?

De nombreuses données sont publiées ici pour la première fois à un niveau de désagrégation aussi poussé pour ce secteur. C'est également la première fois que les données provenant de diverses sources sont publiées au niveau de la branche d'activité. On vise ainsi à regrouper des données provenant de diverses sources pour broser un tableau clair et actuel de la situation économique des branches d'activité étudiées.

Pour des considérations de clarté, des ratios analytiques, des graphiques, des descriptions et des notes analytiques sont dispersés dans toute la publication. Des tableaux, des graphiques et des notes viennent compléter la publication et se combinent pour donner une image complète.

Reader Participation

This publication provides a balanced information package. However, it cannot present all of the available data. Readers are encouraged to suggest additions or changes to the material presented. More specific and immediate data needs can be satisfied on an individual basis. In both cases readers are invited to contact George Sciadas (Telephone: 613-951-3177 or FAX: 613-951-9920).

Participation des lecteurs

Cette publication contient un ensemble d'informations bien équilibré. Cependant, elle ne peut présenter toutes les données existantes. Les lecteurs sont invités à proposer des ajouts ou des changements aux données présentées. On peut répondre individuellement aux lecteurs qui ont des besoins plus précis et immédiats en matière de données. Dans les deux cas, les lecteurs sont priés de communiquer avec George Sciadas (téléphone: 613-951-3177 ou télécopieur: 613-951-9920).

* For more information about the data sources, see "Quarterly financial statistics for enterprises," Catalogue number 61-008, "The Labour Force," Catalogue number 71-001, "Employment, Earnings and Hours," Catalogue number 72-002, "Gross Domestic Product by Industry," Catalogue number 15-001, "National Income and Expenditure Accounts," Catalogue number 13-001, "The Consumer Price Index," Catalogue number 62-001 and "Canada's Balance of International Payments," Catalogue number 67-001.

* Pour plus de renseignements sur les sources de données, consulter *Statistiques financières trimestrielles des entreprises* (n° 61-008 au catalogue), *La population active* (n° 71-001 au catalogue), *Emploi, gains et durée du travail* (n° 72-002 au catalogue), *Produit intérieur brut par industrie* (n° 15-001 au catalogue), *Comptes nationaux des revenus et dépenses* (n° 13-001 au catalogue), *L'indice des prix à la consommation* (n° 62-001 au catalogue) et *Balance des paiements internationaux du Canada* (n° 67-001 au catalogue).

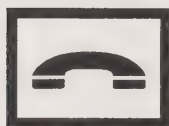


Custom Tabulations

Totalisations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920

Table of Contents

Table des matières

	<u>Page</u>		<u>Page</u>
Preface	3	Préface	3
Services Overview	11	Aperçu général des services	11
A. Communications	17	A. Communications	17
Highlights	18	Faits saillants	18
Financial Statistics	20	Statistiques financières	20
Employment	26	Emploi	26
Salaries	28	Rémunération	28
GDP	30	PIB	30
B. Finance, Insurance and Real Estate	33	B. Finances, assurances et services immobiliers	33
Highlights	34	Faits saillants	34
Financial Statistics	36	Statistiques financières	36
Employment	48	Emploi	48
Salaries	50	Rémunération	50
GDP	52	PIB	52
C. Business Services	55	C. Services aux entreprises	55
Highlights	56	Faits saillants	56
Financial Statistics	58	Statistiques financières	58
Employment	66	Emploi	66
Salaries	68	Rémunération	68
GDP	70	PIB	70
Feature article:		Étude spéciale:	
Research and Development in a Service Economy	73	Recherche et développement dans une économie fondée sur les services	73
Definitions and Concepts	87	Définitions et concepts	87

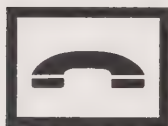


Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920

Feature Articles**Études spéciales**

- **Business Services - Part 1: Evolution**
(2nd Quarter 1994)
- **Business Services - Part 2: The Human Side**
(3rd Quarter 1994)
- **Strategic R&D Alliances**
(4th Quarter 1994)
- **The Demand for Telecommunications Services**
(1st Quarter 1995)
- **Television: Glorious Past, Uncertain Future**
(2nd Quarter 1995)
- **The Industrial Organization of the Property and Casualty Insurance Business**
(3rd Quarter 1995)
- **Human Resources in Science and Technology in the Services Sector**
(4th Quarter 1995)
- **Access to the Information Highway**
(1st Quarter 1996)
- **Temporary Help Service Industry: Role, Structure and Growth**
(2nd Quarter 1996)
- **Two Decades of Financial Intermediation by the Canadian Insurance Business**
(3rd Quarter 1996)
- **Research and Development in a Service Economy**
(4th Quarter 1996)

- **Services aux entreprises - Partie 1: Évolution**
(2^e trimestre 1994)
- **Services aux entreprises - Partie 2: L'aspect humain**
(3^e trimestre 1994)
- **Alliances stratégiques de R-D**
(4^e trimestre 1994)
- **La demande de services de télécommunications**
(1^{er} trimestre 1995)
- **La télévision: Un passé glorieux, un avenir incertain**
(2^e trimestre 1995)
- **L'organisation industrielle du secteur de l'assurance de biens et de risques divers**
(3^e trimestre 1995)
- **Ressources humaines affectées aux sciences et à la technologie dans le secteur des services**
(4^e trimestre 1995)
- **Accès à l'autoroute de l'information**
(1^e trimestre 1996)
- **Le secteur des services d'aide temporaire: rôle, structure et croissance**
(2^e trimestre 1996)
- **Deux décennies d'intermédiation financière par les compagnies d'assurance canadiennes**
(3^e trimestre 1996)
- **Recherche et développement dans une économie fondée sur les services**
(4^e trimestre 1996)

Note to users

Thank you for the interest in this publication. Your constant support and feedback will help us to continually improve the quality and usefulness of this publication.

Avis aux utilisateurs

Merci à notre clientèle pour l'intérêt apporté à cette publication. Votre support constant et vos commentaires nous aiderons à continuer d'améliorer la qualité et l'utilité de cette publication.

Services Overview

Aperçu général des services

This section presents information that refers to the activity of the services industries. The industries covered under this aggregation, for employment and GDP purposes, are listed below.

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Transportation and Storage (45, 46, 47)

Communications (48)

Wholesale Trade (50-59)

Retail Trade (60-69)

Finance, Insurance and Real Estate (70-76)

Business Services (77)

Government Services (81-84)

Educational Services (85)

Health and Social Services (86)

Accommodation, Food and Beverage Services (91, 92)

Other Services (96-99)

Information on consumer spending and prices refer to aggregations of service *commodities*. **International trade in services comprises the following activities: travel, transportation, commercial services and government transactions and other services.**

On présente ici l'activité de l'ensemble des branches de services. Les branches qui auront été agrégées ici pour les renseignements concernant l'emploi et le PIB sont les suivantes:

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Transport et entreposage (45, 46, 47)

Communications (48)

Commerce de gros (50-59)

Commerce de détail (60-69)

Finances, assurances et services immobiliers (70-76)

Services aux entreprises (77)

Services gouvernementaux (81-84)

Enseignement (85)

Soins de santé et services sociaux (86)

Hébergement et restauration (91, 92)

Autres services (96-99)

Les renseignements concernant les dépenses de consommation et les prix se rapportent aux agrégations des *produits de services*. **Le commerce international des services comprend les services suivants: voyages, transports, services commerciaux, opérations gouvernementales, autres services.**

Services Overview

Highlights — 4th Quarter 1996

- Services employment, output, consumer spending, prices and exports all increased this quarter, to varying degrees, whereas imports decreased.
- Service sector employment grew at a reduced pace compared to the last two quarters, as the number of full time jobs declined somewhat. The rates of growth of part-time jobs and self employment were stronger than last quarter. Once again, the services employment rate of growth was lower than that of the goods-producing industries.
- Services output increased at its highest rate in a long time. Its rate of growth this quarter was higher than the rate of growth achieved in the goods-producing industries.
- Consumer spending on services continued to increase and matched last quarter's rate. Spending on goods, though, increased at a higher rate this quarter.
- The CPI for services increased only marginally this quarter. Most of the overall increase in the CPI was due to higher prices in the goods aggregate.
- Exports of services increased for one more quarter. Combined with reduced imports this time, the services trade balance improved and the deficit fell to below \$2 billion.

Key Services Indicators (change from last quarter)

Employment*	↑	0.7%
GDP	↑	1.1%
Consumer spending	↑	1.2%
Prices	↑	0.1%
Exports	↑	3.4%
Imports	↓	2.0%

* From same quarter last year.

Aperçu général des services

Faits saillants — 4^e trimestre 1996

- Dans le secteur des services, l'emploi, la production, les dépenses des consommateurs, les prix et les exportations augmentent tous ce trimestre, dans des proportions variables, tandis que les importations diminuent.
- L'emploi dans le secteur des services croît à un rythme plus lent que pendant les deux trimestres précédents, le nombre d'emplois à temps plein diminuant légèrement. Les taux de croissance de l'emploi à temps partiel et du travail autonome sont supérieurs à ceux du trimestre précédent. De nouveau, le taux de croissance de l'emploi dans le secteur des services est inférieur à celui du secteur de la production de biens.
- La production de services atteint son niveau le plus élevé depuis longtemps. Son taux de croissance, ce trimestre, est supérieur à celui de la production de biens.
- Les dépenses des consommateurs au titre des services continuent d'augmenter, à un rythme s'apparentant à celui du trimestre précédent. Les dépenses visant les biens augmentent toutefois plus rapidement ce trimestre.
- L'IPC des services ne connaît qu'une faible hausse ce trimestre. La majeure partie de l'augmentation totale de l'IPC découle de prix plus élevés pour l'agrégat des biens.
- Les exportations de services sont en hausse pour un autre trimestre et, combinées cette fois à des importations réduites, entraînent une amélioration de la balance du commerce des services et font chuter le déficit sous la barre des 2 milliards de dollars.

Indicateurs clés des services (variation par rapport au trimestre précédent)

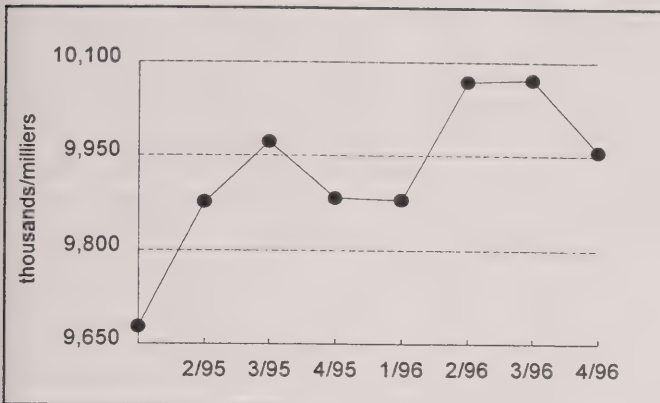
Emploi*	↑	0,7 %
PIB	↑	1,1 %
Dépenses des consommateurs	↑	1,2 %
Prix	↑	0,1 %
Exportations	↑	3,4 %
Importations	↓	2,0 %

* Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente

Services Overview

Chart 1. Employment

Graphique 1. Emploi



Aperçu général des services

Chart 2. GDP

Graphique 2. PIB

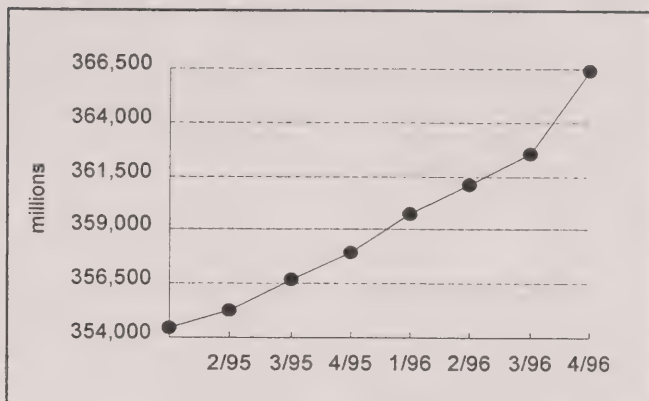


Chart 3. Consumer spending

Graphique 3. Dépenses de consommation

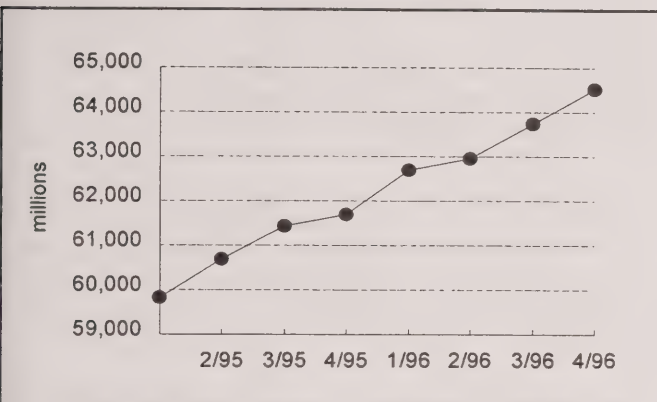


Chart 4. Prices

Graphique 4. Prix

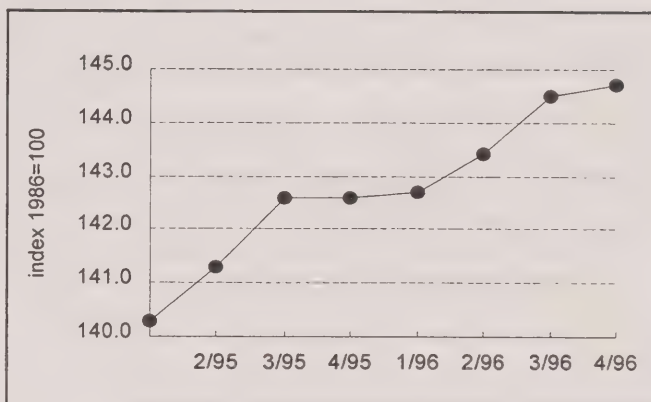


Chart 5. Services exports and imports

Graphique 5. Importations et exportations des services

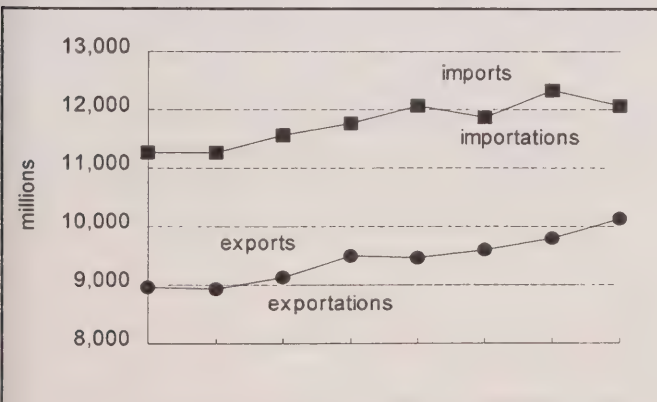
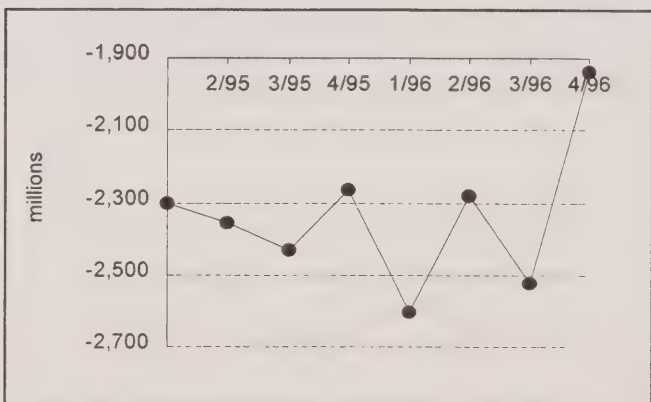


Chart 6. Services trade balance

Graphique 6. Solde du commerce international des services



Services Overview

Total employment in services industries increased again this quarter, but at its lowest rate in the last two years. Its rate of growth also fell short of the employment growth in goods-producing industries. Uncharacteristically, full time jobs were lost in services industries. Thus, all growth was accounted for by part-time job creation. This is the prevailing pattern for more than a year. Self employment growth continued to be strong. Once again, substantial job creation occurred in Business Services industries, whereas jobs were lost in the communications and finance and insurance groups.

Gross domestic product for services increased at its highest rate in some time and exceeded the rate of output growth in the goods-producing industries. Growth was led by the finance, insurance and real estate industries, followed by the communications industry.

Consumer spending on services also increased, at a rate of growth identical to last quarter. This time, however, it was half the rate of growth of spending on goods. Spending increased proportionately more in financial and legal services, recreational and transportation services.

This quarter the services CPI increased only at a marginal rate. The overall increase in the CPI was chiefly due to the goods aggregate. Increases in services prices were lead by transportation services, especially air transportation, while prices for travel services declined.

Unlike the decline in merchandise exports this quarter, exports of services increased. Combined with a decline in services imports, the services trade balance improved. The deficit fell to below \$2 billion. Most of the increase in services exports came from commercial services, as receipts from travel and transportation increased only marginally. The same was true for imports, where commercial services declined the most, even though travel payments and transportation also edged down this quarter.

Aperçu général des services

L'emploi dans le secteur des services augmente de nouveau ce trimestre, mais au taux le plus faible des deux dernières années. Le taux de croissance est aussi inférieur à celui du secteur de la production de biens. Exceptionnellement, on enregistre des pertes d'emplois à plein temps dans le secteur des services, l'ensemble de la croissance étant le fait de la création d'emplois à temps partiel. C'est d'ailleurs la tendance qui prédomine depuis plus d'un an. Le taux de croissance du travail autonome continue d'être soutenu. Encore une fois, c'est le groupe des services aux entreprises qui enregistre la plus forte création d'emplois, tandis que ceux des communications ainsi que des finances et des assurances signalent des pertes.

Le produit intérieur brut du secteur des services augmente à un rythme inégalé récemment et dépasse le taux de croissance de la production du secteur des biens. Les groupes des finances, des assurances et des services immobiliers affichent la progression la plus importante, suivis par le groupe des communications.

Les dépenses de consommation pour les services s'améliorent aussi, affichant un taux de croissance similaire à celui du dernier trimestre. Cette fois-ci, toutefois, ce taux ne représente que la moitié de celui des dépenses engagées pour l'achat de biens. Proportionnellement, les dépenses pour les services financiers et juridiques, les services récréatifs et les services de transport augmentent davantage.

Ce trimestre, l'IPC des services affiche un faible taux de croissance, l'augmentation globale de l'IPC étant principalement due à l'agrégat des biens. Ce sont les prix des services de transport, et particulièrement le transport aérien, qui augmentent le plus, tandis que ceux des services de voyage diminuent.

Contrairement aux exportations de marchandises qui sont en baisse ce trimestre, les exportations de services augmentent. Cette augmentation combinée à une diminution des importations contribue à l'amélioration de la balance du commerce des services et fait passer le déficit sous la barre des 2 milliards de dollars. La majeure partie de l'augmentation des exportations de services est le fait des services commerciaux, les recettes au titre des voyages et des transports n'augmentant que légèrement. Il en va de même pour les importations, celles des services commerciaux ayant diminué le plus, même si les paiements au titre des voyages et des transports subissent eux aussi une baisse ce trimestre.

Table 1. Services Overview

Tableau 1. Aperçu général des services

	1995				1996				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
Employment	thousands – milliers								Emploi
Total economy	13,101	13,557	13,852	13,512	13,272	13,726	14,014	13,692	Économie totale
Services	9,677	9,877	9,972	9,884	9,881	10,069	10,071	9,958	Services
Full-time	7,398	7,658	7,952	7,563	7,490	7,779	7,992	7,551	Plein temps
Part-time	2,280	2,220	2,022	2,323	2,391	2,290	2,079	2,407	Temps partiel
Self-employment	1,383	1,407	1,430	1,476	1,502	1,510	1,513	1,576	Travail autonome
GDP (s.a.)	millions of 1986 dollars – millions de dollars de 1986								PIB (dés.)
All industries	542,074	540,600	542,259	543,084	545,654	547,711	552,163	557,407	Toutes les industries
Services	354,407	355,242	356,670	357,967	359,762	361,133	362,572	366,427	Services
Consumer spending (s.a.)	millions								Dépenses de consommation (dés.)
Total	114,934	116,189	117,412	117,435	119,050	119,889	120,901	123,111	Total
Services	59,826	60,690	61,447	61,676	62,688	62,978	63,718	64,512	Services
Prices	CPI, 1986=100 – IPC, 1986=100								Prix
All items	132.6	133.6	133.9	133.9	134.5	135.5	135.7	136.6	Ensemble
Services	140.3	141.3	142.6	142.6	142.7	143.4	144.5	144.7	Services
International Trade (s.a.)	millions								Commerce international (dés.)
Merchandise									Marchandises
Exports	64,017	62,215	62,969	64,620	65,292	66,467	68,997	66,795	Exportations
Imports	57,406	56,299	55,567	56,160	57,073	56,559	59,287	60,106	Importations
Balance	6,611	5,916	7,402	8,460	8,219	9,909	9,709	6,689	Solde
Services									Services
Exports	8,975	8,923	9,118	9,489	9,478	9,585	9,793	10,127	Exportations
Imports	11,276	11,279	11,552	11,753	12,081	11,867	12,317	12,066	Importations
Balance	-2,301	-2,356	-2,434	-2,264	-2,603	-2,282	-2,525	-1,940	Solde
Analytical table – Tableau analytique									
Services	from same quarter last year – par rapport au même trimestre l'an dernier								Services
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Employment	1.3	1.1	0.8	1.0	2.1	1.9	1.0	0.7	Emploi
Full-time	2.3	1.4	1.1	0.6	1.2	1.6	0.5	-0.2	Plein temps
Part-time	-1.9	-0.2	-0.2	3.1	4.9	3.2	2.8	3.6	Temps partiel
Self-employment	2.1	0.4	-1.1	6.0	8.6	7.3	5.8	6.8	Travail autonome
	from last quarter – par rapport au dernier trimestre								
GDP	0.3	0.2	0.4	0.4	0.5	0.4	0.4	1.1	PIB
Consumer spending	0.5	1.4	1.2	0.4	1.6	0.5	1.2	1.2	Dépenses de consommation
Prices	0.6	0.7	0.9	0.0	0.1	0.5	0.8	0.1	Prix
Exports	4.3	-0.6	2.2	4.1	-0.1	1.1	2.2	3.4	Exportations
Importations	4.2	0.0	2.4	1.7	2.8	-1.8	3.8	-2.0	Importations

Chart 7. Employment, rates of change

Graphique 7. Emploi, taux de variation

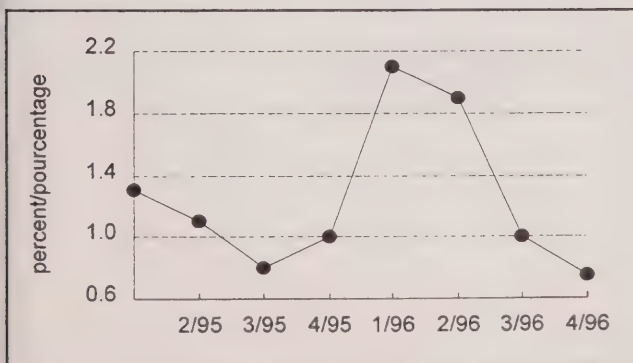
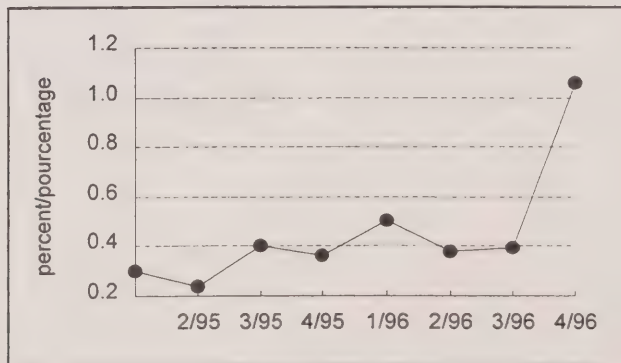


Chart 8. GDP, rates of change

Graphique 8. PIB, taux de variation





Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920

A. Communications

A. Communications

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere).

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)**Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)**

Telecommunication Broadcasting (57)

Diffusion des télécommunications (57)

Telecommunication Carriers (58)

Transmission des télécommunications (58)

Postal and Courier Services (56)

Services postaux et de messagers (56)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)**Classification type des industries pour établissements (CTI-E)**

Telecommunication Broadcasting (481)

Diffusion des télécommunications (481)

Telecommunication Carriers and Other
Telecommunication Industries (482, 483)

Transmission des télécommunications et autres
industries des télécommunications (482, 483)

Postal and Courier Service Industries (484)

Services postaux et de messagers (484)

Communications

Highlights — 4th Quarter 1996

- Operating revenues grew despite nearly stagnant revenues in telecommunications carriers. Combined with only mild increases in operating expenses, the group's operating and net profit as well as the profit margin increased.
- Assets and liabilities continued to increase and surpassed last quarter's rates of growth. Equity increased due to higher common shares, as preferred shares and retained earnings declined.
- Employment in the industrial group as a whole was reduced substantially for the second straight quarter. Sizable employment gains in broadcasting for the third quarter in a row, were outweighed by massive job losses in telecommunications carriers and, to a lesser extent, in postal and courier services. Moreover, the group's employment decline was mainly due to the loss of full time jobs.
- Salaries also decreased this quarter in the communications group. This was exclusively due to sizable declines in telecommunications carriers - to match the industry's employment decline.
- The group's output continued to grow at a healthy pace for one additional quarter. The rate of output growth in telecommunications carriers was sufficient to compensate for output declines in both the broadcasting and the postal and courier services industries.

Key Services Indicators (change from last quarter)

Operating revenues	↑	1.7%
Operating expenses	↑	0.7%
Profit margin*		14.1%
Assets	↑	2.8%
Liabilities	↑	3.5%
Employment**	↓	12.7%
Salaries	↓	1.8%
GDP	↑	1.9%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Communications

Faits saillants — 4^e trimestre 1996

- Les recettes d'exploitation augmentent en dépit des recettes presque stagnantes des transmetteurs de télécommunications. De ce fait, et du fait des augmentations légères des dépenses d'exploitation, les bénéfices d'exploitation et les bénéfices nets du groupe augmentent, ainsi que la marge bénéficiaire.
- L'actif et le passif continuent de s'améliorer et leur taux de croissance est supérieur à celui du trimestre précédent. L'avoir est en hausse en raison de l'augmentation des actions ordinaires, alors que les actions privilégiées et les bénéfices non répartis sont à la baisse.
- L'emploi dans l'ensemble du groupe diminue considérablement pour le deuxième trimestre d'affilée. Des gains d'emplois notables dans le secteur de la radiodiffusion pour le troisième trimestre consécutif sont atténués par des pertes massives dans celui de la transmission de télécommunications, et des pertes moins importantes dans les services postaux et de messagers. En outre, le recul de l'emploi au sein du groupe est principalement dû à la perte d'emplois à plein temps.
- Les salaires diminuent aussi ce trimestre dans le groupe des communications. Cela est dû exclusivement aux baisses appréciables du côté des transmetteurs de télécommunications, baisses qui suivent la diminution du nombre d'emplois dans le secteur.
- La production du groupe continue toutefois de s'accroître à un rythme soutenu pour un autre trimestre, le taux de croissance pour les transmetteurs de télécommunications étant suffisant pour compenser les diminutions dans les groupes de la radiodiffusion et des services postaux et de messagers.

Indicateurs clés des services (variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑	1,7 %
Dépenses d'exploitation	↑	0,7 %
Marge bénéficiaire*		14,1 %
Actif	↑	2,8 %
Passif	↑	3,5 %
Emploi**	↓	12,7 %
Rémunération	↓	1,8 %
PIB	↑	1,9 %

* Pourcentage du trimestre

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente

Communications

Chart A1. Assets
Graphique A1. Actif

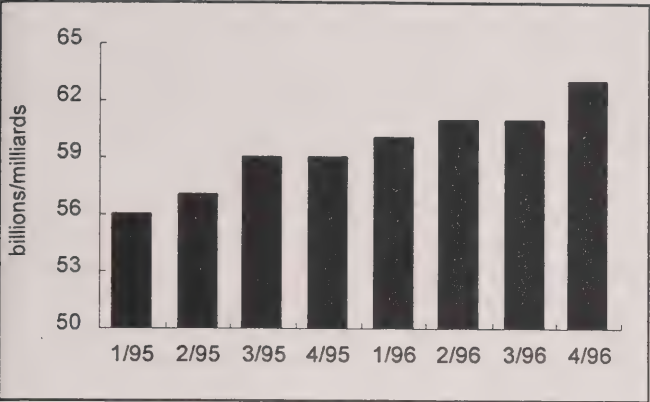


Chart A3. Operating profits
Graphique A3. Bénéfice d'exploitation

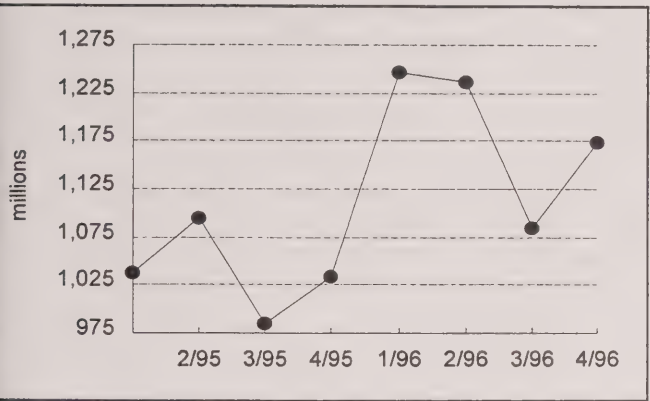
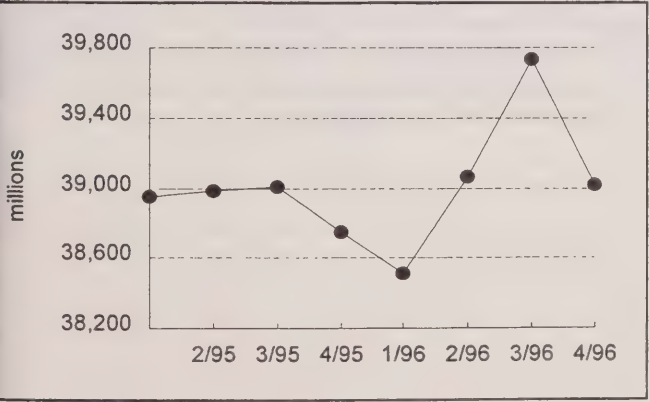


Chart A5. Salaries
Graphique A5. Rémunération



Communications

Chart A2. Operating revenues
Graphique A2. Recettes d'exploitation

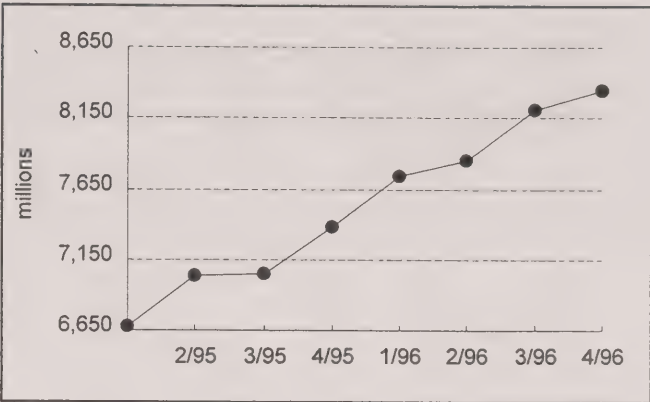


Chart A4. Employment
Graphique A4. Emploi

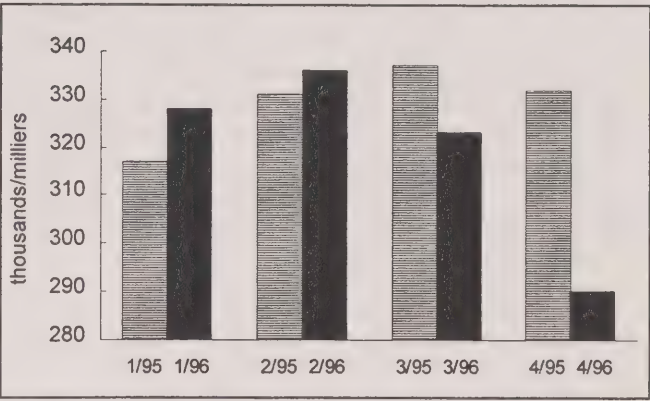
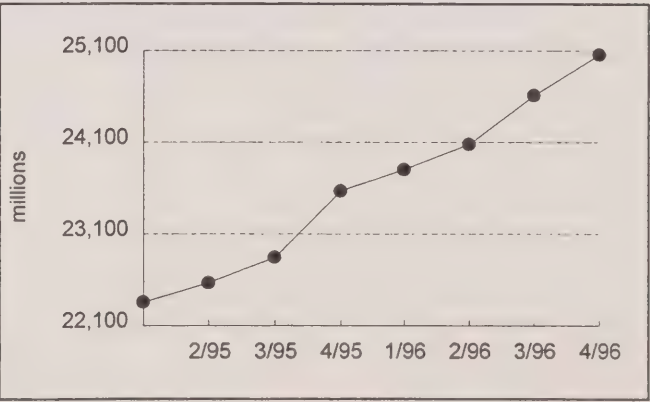
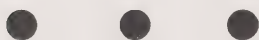


Chart A6. GDP
Graphique A6. PIB

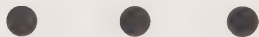


Communications, financial statistics

Higher operating revenues in broadcasting accounted for most of the quarterly increase in the group's operating revenues, as operating revenues in telecommunications carriers remained at their last quarter's level and postal and courier services experienced modest growth. Operating expenses increased only mildly this quarter, as higher expenses in broadcasting were moderated by decreased expenses in telecommunications carriers. As a result, the group's operating and net profit as well as the profit margin increased. Growth in operating revenues and the profit margin continued to exceed the economy average.



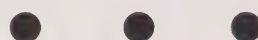
Assets increased and liabilities, for the third consecutive quarter, increased proportionately more. Investments and accounts with Canadian affiliates, accounts receivable and accrued revenue, as well as capital assets accounted for the growth in assets. Accounts payable and accrued liabilities, loans and accounts with affiliates and bank borrowing were principal among the items behind the increase in liabilities. Equity increased due to higher common shares, as preferred shares and retained earnings declined somewhat.



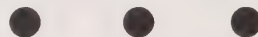
The return on capital and the return on equity ratios both recovered from last quarter's decline, while the debt to equity ratio edged up marginally. Liquidity dropped somewhat, as indicated by both the working capital and the quick ratios.

Communications — statistiques financières

Les recettes d'exploitation plus élevées dans le secteur de la radiodiffusion contribuent le plus à l'augmentation des recettes d'exploitation du groupe pour le trimestre, celles du secteur de la transmission de télécommunications demeurant au niveau du trimestre précédent et celles des services postaux et de messagers connaissant une augmentation modeste. Les dépenses d'exploitation n'augmentent que légèrement ce trimestre, les dépenses plus élevées dans le secteur de la radiodiffusion étant compensées par des dépenses plus faibles dans celui de la transmission de télécommunications. Cela a pour résultat de faire augmenter les bénéfices d'exploitation et les bénéfices nets, ainsi que la marge bénéficiaire du groupe. La croissance des recettes d'exploitation et de la marge bénéficiaire continue d'être supérieure à la moyenne enregistrée pour l'ensemble de l'économie.



L'actif augmente et le passif augmente proportionnellement davantage pour le troisième trimestre consécutif. Les investissements et les comptes des filiales canadiennes, les comptes-clients et les recettes comptabilisées ainsi que les immobilisations contribuent à l'augmentation de l'actif, tandis que les comptes créditeurs et les charges à payer, les prêts et les comptes de filiales ainsi que les emprunts auprès de banques contribuent principalement à l'augmentation du passif. L'avoir est en hausse en raison de l'augmentation des actions ordinaires, les actions privilégiées et les bénéfices non répartis diminuant légèrement.



Les ratios du rendement des capitaux employés et de l'avoir se relèvent légèrement, après la baisse enregistrée au dernier trimestre, tandis que le ratio de la dette à l'avoir n'augmente que faiblement. Les liquidités, quant à elles, diminuent un peu, comme en témoignent les ratios du fonds de roulement et de trésorerie.

Table A1. Communications, financial statistics
Tableau A1. Communications, statistiques financières

	1995				1996				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	6,677	7,036	7,052	7,381	7,746	7,851	8,208	8,345	Recettes d'exploitation
Operating expenses	5,640	5,940	6,067	6,347	6,499	6,615	7,123	7,172	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,037	1,095	985	1,034	1,247	1,236	1,085	1,173	Bénéfice d'exploitation
Net profit	199	194	224	302	414	296	244	300	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	56,491	56,874	58,533	59,334	59,659	60,952	61,468	63,162	Actif
Liabilities	38,671	39,468	41,340	39,678	39,760	40,736	41,350	42,790	Passif
Equity	17,820	17,405	17,192	19,656	19,899	20,216	20,118	20,372	Avoir
Share capital	14,642	14,502	14,689	14,727	15,050	15,622	15,700	15,996	Capital-actions
Retained earnings	1,035	705	292	2,716	2,682	2,410	2,232	2,148	Bénéfices non-répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	4.5	5.4	0.2	4.7	4.9	1.4	4.5	1.7	Recettes d'exploitation
Operating expenses	5.7	5.3	2.1	4.6	2.4	1.8	7.7	0.7	Dépenses d'exploitation
Assets	1.9	0.7	2.9	1.4	0.5	2.2	0.8	2.8	Actif
Liabilities	4.0	2.1	4.7	-4.0	0.2	2.5	1.5	3.5	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.02	5.23	5.19	5.90	6.34	5.46	5.06	5.60	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	4.46	4.47	5.22	6.15	8.32	5.86	4.84	5.90	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	15.52	15.57	13.97	14.01	16.09	15.75	13.22	14.05	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.499	1.564	1.651	1.456	1.440	1.439	1.441	1.455	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.645	0.623	0.663	0.636	0.618	0.659	0.654	0.644	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.582	0.561	0.592	0.570	0.557	0.602	0.592	0.582	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	2.9	5.8	0.0	4.3	2.7	1.2	2.9	1.5	Recettes d'exploitation
Profit margin	8.8	8.7	7.1	7.3	9.7	9.3	6.4	6.9	Marge bénéficiaire

Chart A7. Profit margin
Graphique A7. Marge bénéficiaire

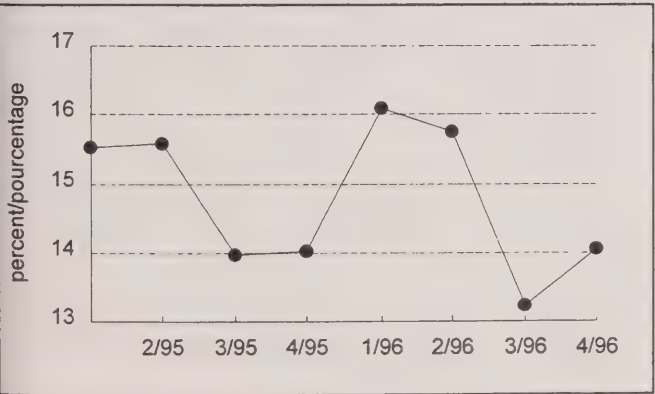
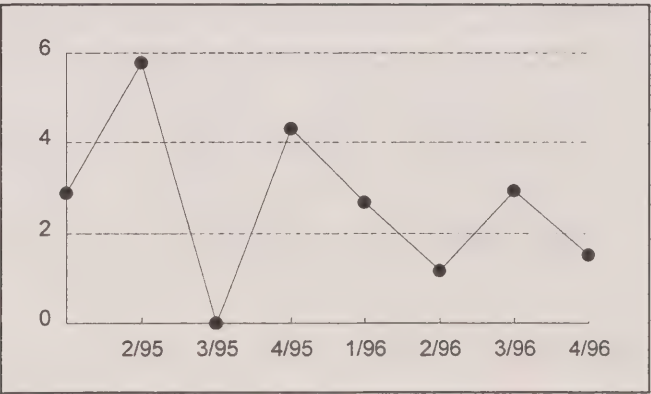


Chart A8. Comparative indicator, operating revenues
Graphique A8. Indicateur comparatif, recettes d'exploitation



Communications, industrial detail

Telecommunication carriers is the largest industry in the group. It accounts for more than two-thirds of total assets and almost two-thirds of operating revenues. The broadcasting industry accounts for about one-quarter of each. Both industries post impressive profit margins, whereas the profit margin of postal and courier services fluctuates around more moderate levels. In communications, net profits are substantially lower than operating profits, mainly because of interest payments on long-term debt.

Revenues in telecommunications carriers remained at their last quarter's level and performed below the economy average for the first time in a while. Operating expenses, however, decreased for the first time in two years. As a result, the industry's profitability improved, as indicated by the operating profit and the net profit, as well as by the profit margin. Operating revenues and operating expenses increased at about the same rate in broadcasting, not having a big impact on the industry's profitability. Operating revenues for postal and courier services reversed their two quarters of decline and, as operating expenses increased relatively less, led to improved profitability for this industry. In addition, this quarter the revenue growth for the communications group outpaced the economy average.

Assets and liabilities increased in all three industries, to different degrees. Liabilities increased more than assets in broadcasting and telecommunications carriers, while assets increased more than liabilities in postal and courier services. Investments and accounts with affiliated corporations in Canada and accounts receivable and accrued revenue were behind the increase in assets in broadcasting, while capital assets accounted for much of the increase in assets in telecommunications carriers. Accounts payable and accrued liabilities contributed to the higher liabilities in both broadcasting and telecommunications carriers. Equity in telecommunications carriers increased due to common shares, as preferred shares and retained earnings decreased somewhat. Share capital edged up in broadcasting. Retained earnings in postal and courier services continued on their upward trend and increased substantially, while the debt to equity ratio continued on its downward trend.

The return on capital and the return on equity ratios improved in all three industries of the group.

Communications — résultats détaillés

Les transmetteurs de télécommunications constituent la principale branche de ce secteur. Elles comptent pour plus des deux-tiers du total de l'actif et près des deux-tiers des recettes d'exploitation. La branche de la radiodiffusion représente environ un quart de l'actif et des recettes d'exploitation. Ces deux branches d'activité enregistrent des marges bénéficiaires impressionnantes, tandis que celles des services postaux et de messagers sont plus modérées. Dans le secteur des communications, les bénéfices nets sont sensiblement inférieurs aux bénéfices d'exploitation, principalement à cause des paiements d'intérêts sur la dette à long terme.

Les recettes des transmetteurs de télécommunications se maintiennent au niveau du trimestre précédent et sont inférieures à celles de l'ensemble de l'économie pour la première fois depuis un certain temps. Les dépenses d'exploitation enregistrent leur première diminution en deux ans. Cela a pour effet d'améliorer la rentabilité du secteur, comme le montre l'augmentation des bénéfices d'exploitation et des bénéfices nets, ainsi que de la marge bénéficiaire. Les recettes et les dépenses d'exploitation augmentent à peu près au même rythme dans le secteur de la radiodiffusion, ce qui n'a pas beaucoup de répercussions sur la rentabilité du groupe. Les recettes d'exploitation des services postaux et de messagers, notamment, après deux trimestres de diminution et combinées à une augmentation relativement moindre des dépenses d'exploitation, entraînent une amélioration de la rentabilité pour le secteur. En outre, ce trimestre, la croissance des recettes pour le groupe des communications est supérieure à la moyenne observée pour l'ensemble de l'économie.

L'actif et le passif augmentent dans les trois secteurs, à des rythmes différents. Le passif augmente plus que l'actif dans le secteur de la radiodiffusion et de la transmission de télécommunications, tandis que l'actif dépasse le passif pour les services postaux et de messagers. L'augmentation des investissements et des comptes de filiales canadiennes, ainsi que des comptes-clients et des recettes comptabilisées, est inférieure à celle de l'actif dans le secteur de la radiodiffusion, tandis que les immobilisations représentent la majeure partie de l'augmentation de l'actif pour les transmetteurs de télécommunications. Les comptes créditeurs et les charges à payer contribuent à la hausse du passif, tant pour la radiodiffusion que pour la transmission de télécommunications. L'actif des transmetteurs de télécommunications augmente en raison de la hausse des actions ordinaires, les actions privilégiées et les bénéfices non répartis diminuant légèrement. Le capital-actions se redresse dans le secteur de la radiodiffusion. Les bénéfices non répartis des services postaux et de messagers poursuivent leur tendance à la hausse, à un rythme soutenu, tandis que le ratio de la dette à l'avoir maintient sa tendance à la baisse.

Les ratios du rendement des capitaux employés et de l'avoir s'améliorent pour les trois secteurs du groupe.

Table A2. Broadcasting, financial statistics

Tableau A2. Diffusion, statistiques financières

	1995				1996				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,890	2,073	2,001	2,108	1,976	1,941	1,997	2,113	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,632	1,773	1,762	1,863	1,680	1,657	1,858	1,969	Dépenses d'exploitation
Operating profit	258	300	239	245	296	284	139	144	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-28	-5	9	108	27	-3	-99	-66	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	15,846	15,988	17,302	17,895	16,887	17,723	18,076	18,863	Actif
Liabilities	14,274	14,629	16,086	14,099	13,381	14,017	14,533	15,363	Passif
Equity	1,571	1,359	1,216	3,796	3,506	3,706	3,543	3,500	Avoir
Share capital	2,883	2,798	2,939	2,929	2,616	2,993	3,018	3,036	Capital-actions
Retained earnings	-2,154	-2,337	-2,632	-42	35	-159	-349	-435	Bénéfices non-répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	8.3	9.7	-3.5	5.3	-6.3	-1.8	2.9	5.8	Recettes d'exploitation
Operating expenses	10.3	8.6	-0.6	5.7	-9.8	-1.4	12.1	6.0	Dépenses d'exploitation
Assets	3.4	0.9	8.2	3.4	-5.6	5.0	2.0	4.4	Actif
Liabilities	6.1	2.5	10.0	-12.4	-5.1	4.8	3.7	5.7	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.74	5.89	5.69	7.94	5.29	4.53	2.06	3.33	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-7.25	-1.42	2.91	11.33	3.03	-0.35	-11.22	-7.49	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	13.68	14.47	11.94	11.65	14.98	14.65	6.99	6.83	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	6.207	7.277	8.922	2.946	3.060	3.039	3.243	3.437	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.184	1.023	0.988	0.908	0.812	0.939	0.890	0.904	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.042	0.906	0.837	0.787	0.698	0.822	0.754	0.767	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	6.8	10.1	-3.7	5.0	-8.5	-2.0	1.3	5.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	6.9	7.6	5.1	4.9	8.6	8.2	0.2	-0.3	Marge bénéficiaire

Chart A9. Operating revenues

Graphique A9. Recettes d'exploitation

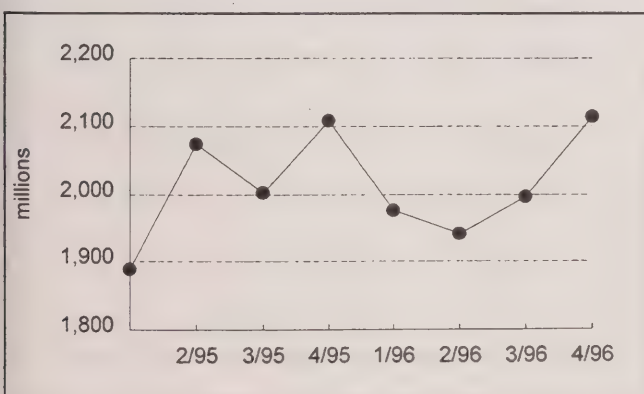


Chart A10. Operating profit

Graphique A10. Bénéfice d'exploitation

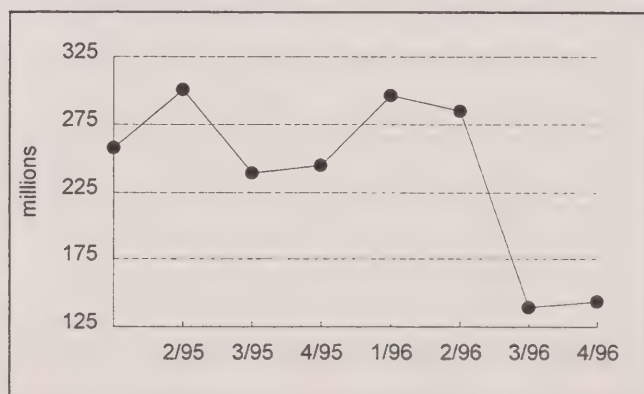


Table A3. Carriers, financial statistics

Tableau A3. Transmission, statistiques financières

	1995				1996				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	4,223	4,396	4,498	4,701	5,157	5,307	5,611	5,607	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3,465	3,631	3,776	3,942	4,249	4,393	4,702	4,625	Dépenses d'exploitation
Operating profit	758	765	722	759	908	914	909	982	Bénéfice d'exploitation
Net profit	222	183	206	182	364	277	319	333	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	38,970	40,103	40,449	40,618	41,934	42,408	42,546	43,399	Actif
Liabilities	23,742	24,193	24,617	24,915	25,725	26,094	26,196	26,799	Passif
Equity	16,128	15,910	15,832	15,703	16,210	16,314	16,350	16,600	Avoir
Share capital	11,551	11,496	11,542	11,560	12,223	12,416	12,463	12,726	Capital-actions
Retained earnings	3,279	3,115	2,989	2,812	2,677	2,587	2,577	2,547	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	3.0	4.1	2.3	4.5	9.7	2.9	5.7	-0.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4.0	4.8	4.0	4.4	7.8	3.4	7.0	-1.6	Dépenses d'exploitation
Assets	-1.0	2.9	0.9	0.4	3.2	1.1	0.3	2.0	Actif
Liabilities	2.8	1.9	1.8	1.2	3.3	1.4	0.4	2.3	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.04	4.83	4.91	4.89	6.54	5.62	6.11	6.27	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	5.50	4.61	5.21	4.63	8.98	6.79	7.80	8.02	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	17.95	17.40	16.06	16.16	17.61	17.22	16.21	17.51	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.030	1.068	1.086	1.088	1.085	1.074	1.051	1.042	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.472	0.483	0.541	0.506	0.539	0.558	0.562	0.542	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.432	0.437	0.494	0.462	0.494	0.519	0.523	0.504	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	1.5	4.5	2.1	4.1	7.4	2.7	4.1	-0.2	Recettes d'exploitation
Profit margin	11.2	10.5	9.2	9.4	11.2	10.8	9.4	10.4	Marge bénéficiaire

Chart A11. Operating revenues

Graphique A11. Recettes d'exploitation

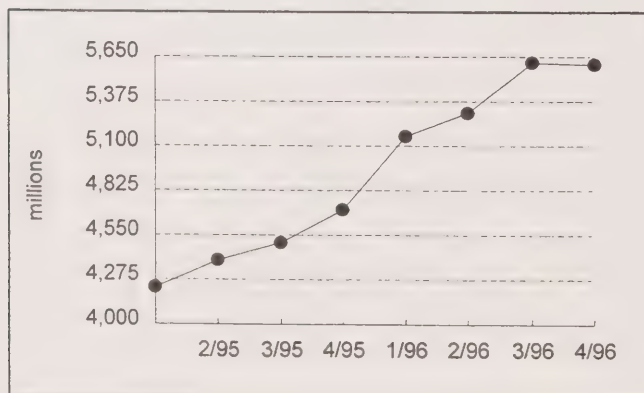


Chart A12. Operating profit

Graphique A12. Bénéfice d'exploitation

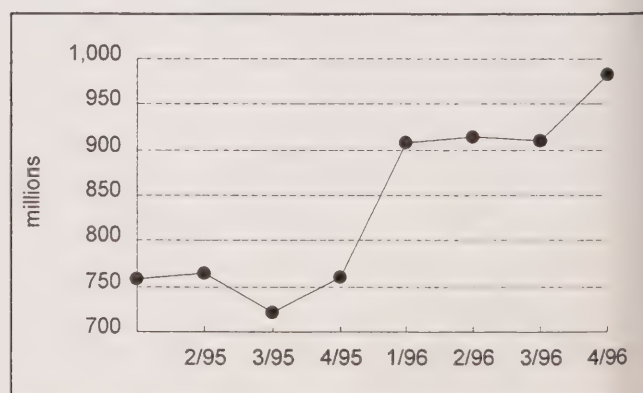


Table A4. Postal and courier services, financial statistics

Tableau A4. Services postaux et de messagers, statistiques financières

	1995				1996				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	564	566	553	572	613	604	600	625	Recettes d'exploitation
Operating expenses	543	535	529	543	570	565	563	578	Dépenses d'exploitation
Operating profit	21	31	24	29	43	39	37	47	Bénéfice d'exploitation
Net profit	6	16	9	13	24	23	24	33	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	775	783	782	821	838	821	845	900	Actif
Liabilities	654	646	638	665	654	624	621	628	Passif
Equity	121	137	144	156	184	196	225	272	Avoir
Share capital	208	208	208	209	211	212	219	234	Capital-actions
Retained earnings	-89	-73	-66	-54	-30	-18	4	36	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	3.3	0.4	-2.3	3.4	7.2	-1.5	-0.7	4.2	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3.4	-1.5	-1.1	2.6	5.0	-0.9	-0.4	2.7	Dépenses d'exploitation
Assets	0.4	1.0	-0.1	5.0	2.1	-2.0	2.9	6.5	Actif
Liabilities	0.2	-1.2	-1.2	4.2	-1.7	-4.6	-0.5	1.1	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	10.05	17.67	12.16	13.56	20.34	19.33	19.26	23.19	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	18.31	47.36	25.93	32.88	51.70	45.99	43.30	48.84	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	3.65	5.48	4.37	5.16	6.99	6.40	6.14	7.52	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	3.530	3.043	2.972	2.805	2.351	2.066	1.802	1.516	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.233	1.239	1.369	1.437	1.381	1.375	1.391	1.478	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.190	1.192	1.323	1.392	1.336	1.330	1.350	1.432	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	1.7	0.7	-2.5	3.1	4.9	-1.7	-2.3	4.0	Recettes d'exploitation
Profit margin	-3.1	-1.4	-2.5	-1.6	0.6	-0.0	-0.6	0.4	Marge bénéficiaire

Chart A13. Operating revenues
Graphique A13. Recettes d'exploitation

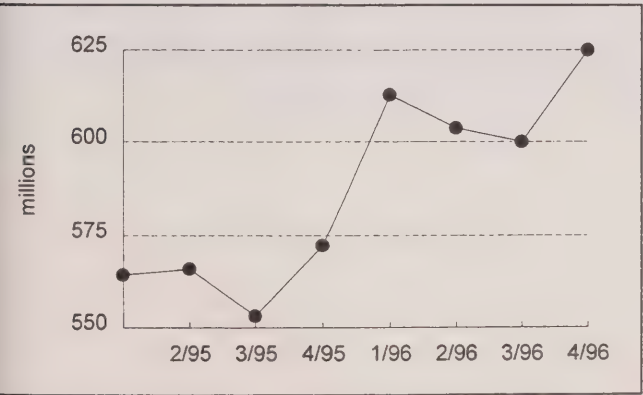
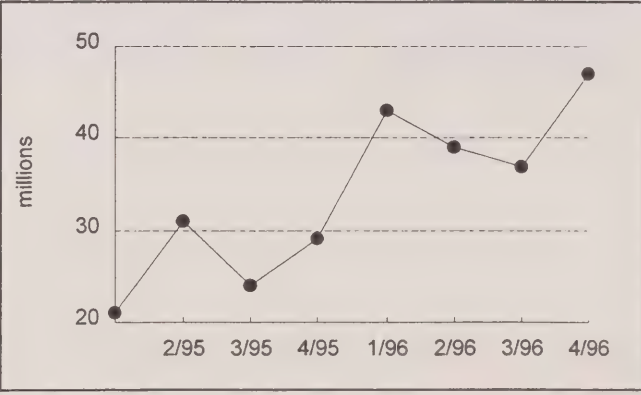
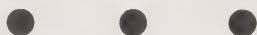


Chart A14. Operating profit
Graphique A14. Bénéfice d'exploitation



Communications, employment

Carriers and other telecommunication industries together with postal and courier services are the largest employers in the group. In the fourth quarter of 1996 they accounted for 39% and 42% of the group's total employment, respectively. For postal and courier services, this represents a proportion that substantially exceeds the industry's financial size. The opposite holds true for broadcasting; it accounted for only 19% of the group's employment, in contrast to its sizeable financial presence. The overwhelming majority of jobs in the group (89%) are full-time. Self employment accounts for less than 5% of the total.



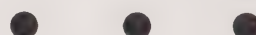
Employment in the industrial group as a whole was reduced substantially for the second straight quarter. Sizable employment gains in broadcasting for the third quarter in a row, were outweighed by massive job losses in telecommunications carriers and, to a lesser extent, in postal and courier services.

The shedding of jobs in telecommunications carriers is going on throughout the year and in an accelerating pace. A whopping one quarter of all jobs, or 36 thousand, were lost between the fourth quarter of 1995 and the fourth quarter of 1996. Job losses also occurred in postal and courier services, where 15 thousand jobs were lost between the fourth quarter of 1995 and the fourth quarter of 1996.

Moreover, the group's employment decline was mainly due to the loss of full time jobs, although the rate of decline in part time jobs was higher, due to the much smaller employment there. For the second consecutive quarter, the group's employment performed worse than the economy average. This was true not only for full time and total employment, but also for part time employment, as revealed by the comparative indicators.

Communications — emploi

Les transmetteurs de télécommunications et les services postaux et de messagers sont les principaux employeurs de ce secteur d'activité. Au quatrième trimestre de 1996, ces branches détenaient respectivement 39 % et 42 % de l'effectif total du secteur. Pour les services postaux et de messagers, ce pourcentage dépasse largement la taille financière de la branche. On constate le phénomène inverse pour la radiodiffusion, qui n'emploie que 19 % des salariés du secteur, malgré l'importance supérieure de sa présence financière. Dans le secteur des communications, la très grande majorité des emplois (89 %) sont à plein temps. Le travail autonome représente moins de 5 % du total.



Le taux d'emploi affiché par le groupe dans son ensemble diminue substantiellement pour le deuxième trimestre consécutif. Des gains d'emplois notables dans le secteur de la radiodiffusion, pour le troisième trimestre d'affilée, sont atténués par des pertes massives d'emplois chez les transmetteurs de télécommunications et des pertes moins importantes dans les services postaux et de messagers.

Les pertes d'emplois chez les transmetteurs de télécommunications se poursuivent à un rythme accéléré depuis le début de l'année. On enregistre des pertes équivalant à plus du quart de tous les emplois, soit 36 000, entre le quatrième trimestre de 1995 et le quatrième trimestre de 1996. Des pertes d'emplois sont aussi enregistrées au sein des services postaux et de messagers, 15 000 emplois ayant disparu comparativement au quatrième trimestre de 1995.

Par ailleurs, la diminution de l'emploi au sein du groupe est principalement le fait de la perte d'emplois à plein temps, même si le taux de diminution des emplois à temps partiel est supérieur, en raison du nombre plus restreint d'emplois de ce genre. Pour le deuxième trimestre consécutif, l'emploi pour l'ensemble du groupe est inférieur à la moyenne de tous les secteurs de l'économie. Cela est vrai non seulement pour l'emploi à plein temps et l'emploi total, mais aussi pour l'emploi à temps partiel, comme le montrent les indicateurs comparatifs.

Table A5. Communications, employment

Tableau A5. Communications, emploi

	1995				1996				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	thousands – milliers								
Employment									Emploi
Broadcasting	51	50	52	46	51	58	62	55	Diffusion
Carriers/other telecom.	139	145	146	148	138	135	130	112	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	127	135	138	138	139	143	131	123	Services postaux/messagers
Total	317	331	337	332	328	336	323	290	Total
Full-time	280	296	305	295	287	301	291	259	Plein temps
Part-time	36	35	32	38	40	35	33	31	Temps partiel
Analytical table – Tableau analytique									
	from same quarter last year – par rapport au même trimestre de l'an dernier								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	-10.5	-3.8	10.6	-6.1	0.0	16.0	19.2	19.6	Diffusion
Carriers/other telecom.	19.8	11.5	12.3	10.4	-0.7	-6.9	-11.0	-24.3	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-8.6	2.3	7.0	6.2	9.4	5.9	-5.1	-10.9	Services postaux/messagers
Total	1.6	5.4	10.1	6.1	3.5	1.5	-4.2	-12.7	Total
Full-time	1.1	5.3	13.0	7.3	2.5	1.7	-4.6	-12.2	Plein temps
Part-time	2.9	6.1	-13.5	0.0	11.1	0.0	3.1	-18.4	Temps partiel
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Total	-1.1	3.6	9.0	5.3	2.2	0.3	-5.3	-14.0	Total
Full-time	0.3	3.2	11.7	7.0	2.1	0.8	-3.4	-13.1	Plein temps
Part-time	4.3	5.6	-14.1	-3.0	6.3	-2.7	-12.0	-21.4	Temps partiel

Chart A15. Full-time employment

Graphique A15. Emploi à plein temps

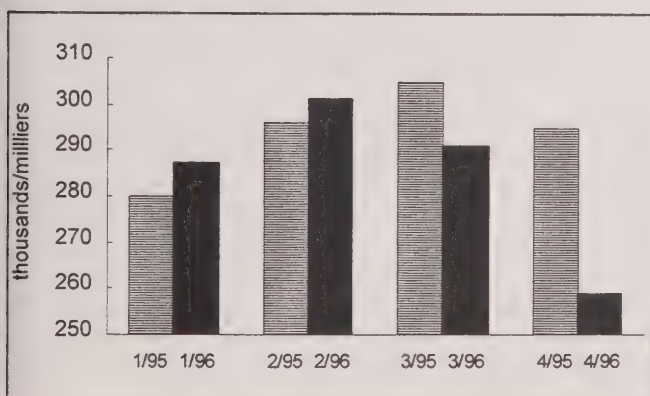
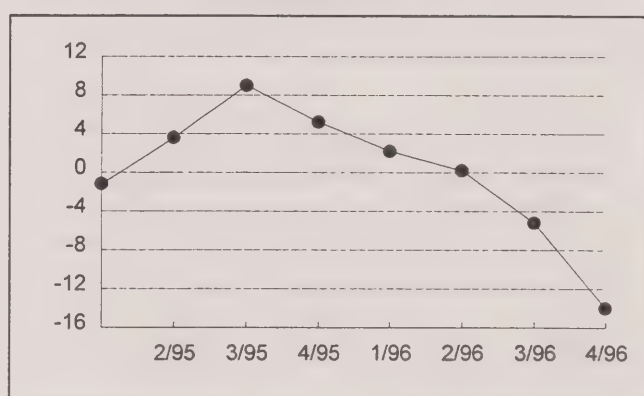


Chart A16. Comparative indicator, total

Graphique A16. Indicateur comparatif, total



Communications, salaries

Annual salaries are quite dissimilar between the telecommunication industries and postal and courier services. In the former, they are among the highest in the economy; in the latter they are substantially lower. As of 1993, salaries in broadcasting surpassed salaries in carriers and other telecommunication industries, and continue to be higher.

After two quarters of increases, salaries in the communications group as a whole decreased. This was exclusively due to sizable salary declines in telecommunications carriers - to match the industry's employment decline. Salaries in the broadcasting industry increased more than they did during the last two quarters, while salaries in postal and courier services increased marginally after virtual stagnation throughout the year and they remain at a level well below the economy average of \$39,307.

As a result of the average salary decline in telecommunications carriers, the performance of the group as a whole was worse than the economy average salary performance. Comparative indicators reveal that this group has been performing below the economy average for five of the last six quarters.

When the cost of living, as measured by the CPI, is factored in, the purchasing power of salaried employees in the telecommunications carriers was further eroded. Loss of purchasing power was also experienced by salaried employees in postal and courier services, since the meager salary increments were more than offset by the rate of inflation. Only salaried employees in the broadcasting industry had their purchasing power increased after adjusting for the increase in the cost of living. This happened for the fifth consecutive quarter.

Communications — rémunération

On relève des différences considérables de rémunération annuelle entre la branche des télécommunications et celle des services postaux et de messagers. En effet, si, dans les télécommunications, les salaires sont parmi les plus élevés de l'économie, ils sont infiniment plus modestes dans les services postaux et de messagers. Au cours des deux dernières années, les salaires dans la radiodiffusion ont dépassé ceux des transmetteurs de télécommunications et conservent leur avance.

Après deux trimestres d'augmentation, les salaires du groupe des services de communications diminuent dans l'ensemble. Cela est uniquement dû à des baisses appréciables de salaires chez les transmetteurs de télécommunications, baisses qui correspondent à une diminution du nombre d'emplois dans le secteur. Les salaires du secteur de la radiodiffusion augmentent davantage qu'au cours des deux trimestres précédents, tandis que pour les services postaux et de messagers, ils n'augmentent que légèrement, après avoir à peu près stagné tout au long de l'année. Ils demeurent à un niveau nettement inférieur à la moyenne de 39 307 \$ observée en moyenne pour l'économie dans son ensemble.

Par suite de la diminution de la moyenne des salaires enregistrée pour les transmetteurs de télécommunications, les résultats du groupe dans son ensemble sont inférieurs à ceux de la moyenne de l'économie. Les indicateurs comparatifs révèlent que ce groupe a été en-deçà de la moyenne pour l'ensemble de l'économie pendant cinq des six derniers trimestres.

Après correction pour tenir compte de l'augmentation du coût de la vie, mesurée d'après l'IPC, les employés du secteur de la transmission de télécommunications voient leur pouvoir d'achat diminuer encore une fois. Les employés des services postaux et de messagers connaissent des diminutions similaires, leurs faibles augmentations de salaires étant annulées par le taux d'inflation. Seuls les employés du secteur de la radiodiffusion voient leur pouvoir d'achat s'améliorer, pour le cinquième trimestre consécutif, après correction pour tenir compte de l'augmentation du coût de la vie.

Table A6. Communications, salaries

Tableau A6. Communications, rémunération

	1995				1996				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	dollars per year – dollars par année								
Salaried employees									Employés
Broadcasting	46,214	46,812	46,812	47,050	47,905	48,332	48,464	49,189	Diffusion
Carriers/other telecom.	44,186	44,049	44,464	44,098	43,733	45,152	46,201	44,552	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	29,780	29,731	29,827	29,953	29,949	29,938	29,934	30,000	Services postaux/messagers
Total	38,947	38,986	39,004	38,749	38,513	39,059	39,732	39,015	Total
	Analytical table – Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	3.8	1.3	0.0	0.5	1.8	0.9	0.3	1.5	Diffusion
Carriers/other telecom.	1.3	-0.3	0.9	-0.8	-0.8	3.2	2.3	-3.6	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	0.3	-0.2	0.3	0.4	-0.0	-0.0	-0.0	0.2	Services postaux/messagers
Total	1.7	0.1	0.0	-0.7	-0.6	1.4	1.7	-1.8	Total
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation ajusté selon l'IPC (%)
Broadcasting	2.7	0.5	-0.2	0.5	1.4	0.1	0.1	0.8	Diffusion
Carriers/other telecom.	0.2	-1.1	0.7	-0.8	-1.3	2.5	2.2	-4.2	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-0.8	-0.9	0.1	0.4	-0.5	-0.8	-0.2	-0.4	Services postaux/messagers
Total	0.6	-0.6	-0.2	-0.7	-1.1	0.7	1.6	-2.5	Total
Comparative Indicator									Indicateur comparatif
Total	1.2	0.2	-1.3	-0.2	-0.8	-0.4	0.3	-0.8	Total

Chart A17. Rate of change, CPI-adjusted, total

Graphique A17. Taux de variation, ajusté selon l'IPC, total

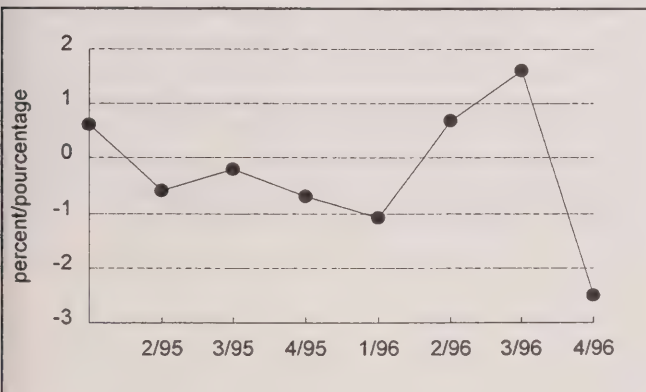
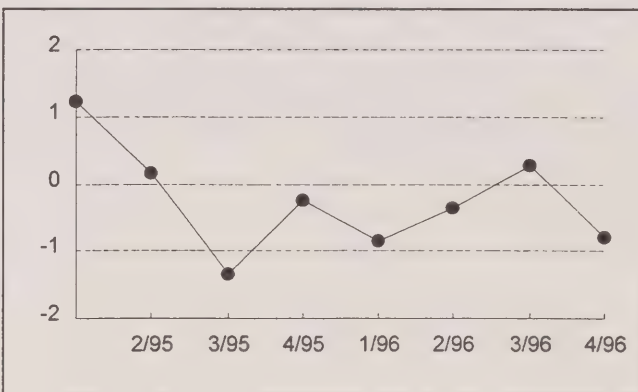


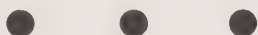
Chart A18. Comparative indicator

Graphique A18. Indicateur comparatif



Communications, GDP

Consistent with their financial size, the proportion of carriers and other telecommunication industries in the group's GDP exceeds 80%. Naturally, the movements of this industry largely determine the movements of the group as a whole. The share of broadcasting in GDP is less than its share in the group's operating revenues, while the telecommunication carriers and postal and courier services industries have a greater share of the group's GDP than is suggested by their financial size. In the third quarter of 1996, broadcasting accounted for about 9%, while postal and courier services for 10% of the group's GDP.

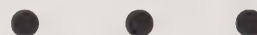


The communications group's output continued to grow at a healthy pace for one additional quarter. The rate of output growth in telecommunications carriers was the highest it has been this year and was sufficient to compensate for the output declines in both the broadcasting and the postal and courier services industries. Broadcasting output decreased after two quarters of growth, while the output of postal and courier services dropped after having gained ground in all three previous quarters of the year.

The rate of output growth for the group as a whole continued to outpace the economy average for yet another quarter. The rate of telecommunications carriers' output growth systematically outperforms the economy average and it was the source behind the performance of the group as a whole. Given the decline in their output this quarter, both the broadcasting and the postal and courier services industries lagged behind the economy average, as shown by the comparative indicators.

Communications — PIB

Conséquence logique de leur taille financière, la part des transmetteurs de télécommunications dépasse 80 % du PIB du secteur. Naturellement, les mouvements de cette branche influencent largement ceux de l'ensemble du secteur. La part de PIB qui revient à la radiodiffusion est inférieure à la part qui lui revient des recettes d'exploitation, les transmetteurs de télécommunications et les services postaux et de messagers profitant d'une part de PIB disproportionnée par rapport à leur taille financière. Au troisième trimestre de 1996, la radiodiffusion représentait environ 9 % du PIB et les services postaux et de messagers, 10 % du PIB de ce secteur d'activité.

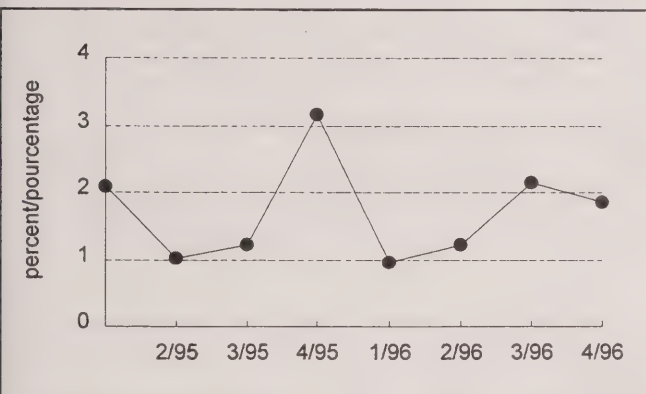
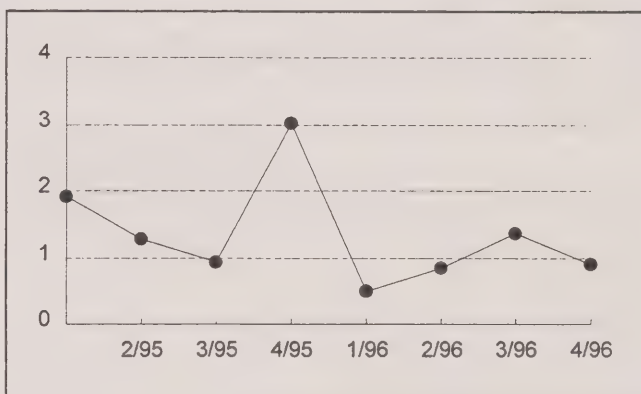


La production du groupe des services de communications continue d'augmenter à un rythme soutenu pour un autre trimestre. Le taux de croissance de la production des transmetteurs de télécommunications est le plus élevé cette année et compense amplement la diminution de la production pour les secteurs de la radiodiffusion et des services postaux et de messagers. La production du secteur de la radiodiffusion diminue après deux trimestres de croissance, tandis que celle des services postaux et de messagers recule, après avoir gagné du terrain au cours des trois trimestres précédents de l'année.

Le taux de croissance de la production du groupe des services de communications continue d'être supérieur à la moyenne de l'économie, dépassant de nouveau cette dernière ce trimestre. Le taux de croissance de la production des transmetteurs de télécommunications, quant à lui, dépasse systématiquement celui de la moyenne de l'économie et est responsable des résultats du groupe dans son ensemble. Compte tenu de la diminution de leur production ce trimestre, le secteur de la radiodiffusion et celui des services postaux et de messagers sont en-deçà de la moyenne pour l'ensemble de l'économie comme le montrent les indicateurs comparatifs.

Table A7. Communications, GDP at factor cost, 1986 dollars**Tableau A7. Communications, PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986**

	1995				1996				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Value added									Valeur ajoutée
Broadcasting	2,135	2,140	2,124	2,147	2,134	2,138	2,175	2,153	Diffusion
Carriers/other telecom.	17,671	17,911	18,208	18,962	19,194	19,473	19,907	20,411	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	2,540	2,518	2,515	2,460	2,466	2,474	2,523	2,498	Services postaux/messagers
Total	22,346	22,570	22,848	23,569	23,793	24,085	24,605	25,063	Total
Analytical table – Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	3.3	0.2	-0.7	1.1	-0.6	0.2	1.7	-1.0	Diffusion
Carriers/other telecom.	2.0	1.4	1.7	4.1	1.2	1.5	2.2	2.5	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	1.8	-0.9	-0.1	-2.2	0.2	0.3	2.0	-1.0	Services postaux/messagers
Total	2.1	1.0	1.2	3.2	1.0	1.2	2.2	1.9	Total
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Broadcasting	3.1	0.5	-1.1	0.9	-1.1	-0.2	0.9	-2.0	Diffusion
Carriers/other telecom.	1.8	1.6	1.3	4.0	0.8	1.1	1.4	1.6	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	1.6	-0.6	-0.4	-2.3	-0.2	-0.1	1.2	-1.9	Services postaux/messagers
Total	1.9	1.3	0.9	3.0	0.5	0.8	1.3	0.9	Total

Chart A19. Rate of change, total**Graphique A19. Taux de variation, total****Chart A20. Comparative indicator, total****Graphique A20. Indicateur comparatif, total**

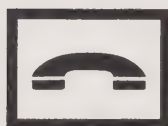


Custom Tabulations

Totalisations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

B. Finance, Insurance and Real Estate

B. Finances, assurances et services immobiliers

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere.)

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)

Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)

Finance and Insurance

Finances et assurances

Chartered Banks and Other Deposit-Accepting
Institutions (601, 602, 605, 609)

Banques à charte et autres intermédiaires financiers de
dépôts (601, 602, 605, 609)

Trust Companies (603)

Sociétés de fiducie (603)

Credit Unions (604)

Caisses d'épargne et de crédit (604)

Consumer and Business Financing Intermediaries (61)

Intermédiaires du crédit à la consommation et aux
entreprises (61)

Life Insurers (631)

Assureurs-vie (631)

Property, Casualty and Other Insurers (6322, 6327,
6329, 633)

Assureurs-biens et risques divers (6322, 6327, 6329,
633)

Other Financial Intermediaries (6229, 64)

Autres intermédiaires financiers (6229, 64)

Real Estate

Services immobiliers

Real Estate Operators, Agents and Brokers (4021,
4022, 4321, 4322)

Exploitation immobilière, agents et courtiers (4021,
4022, 4321, 4322)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Chartered Banks and Other Deposit-Accepting
Institutions (701, 702, 709)

Banques à charte et autres intermédiaires financiers de
dépôts (701, 702, 709)

Trust Companies and Deposit-Accepting Mortgage
Companies (703, 704)

Sociétés de fiducie et sociétés de prêt hypothécaire des
dépôts (703, 704)

Credit Unions (705)

Caisses d'épargne et de crédit (705)

Insurance (73)

Assurances (73)

Other Financial Intermediaries (71, 72, 74)

Autres intermédiaires financiers (71, 72, 74)

Real Estate Operators (except Developers) (75)

Services immobiliers (sauf les lotisseurs) (75)

Insurance and Real Estate Agents (76)

Agences d'assurances et agences immobilières (76)

Finance and Insurance

Highlights — 4th Quarter 1996

- Operating revenues for the finance and insurance group edged up marginally this quarter, as increases in the insurance industry were offset by declines in trust companies and other financial intermediaries. Operating expenses were reduced substantially again, boosting the profitability of the group.
- Assets and liabilities increased at about the same rate. Equity increased slightly for the group as a whole, due to higher retained earnings, as share capital dropped for the second straight quarter.
- Despite sizable employment gains in banks, for the first time after four consecutive quarters of job losses, the group's employment declined, albeit marginally. Job losses were particularly pronounced in trust companies. This industry is now a fraction of what it used to be. The fact that the employment decline in the group as a whole was marginal, is due to the creation of part time jobs, which moderated the loss of full time employment. The latter declined for the third straight quarter.
- Salaries in the finance, insurance and real estate group declined. Salaries in banks and other deposit accepting institutions, credit unions, insurance, real estate operators and insurance and real estate agents all declined.
- The output for the finance, insurance and real estate group continued to grow for the fourth quarter in a row. This was the outcome of high output growth in other financial intermediaries, which accounts for much of the group's output. The finance, insurance and real estate group's output performance returned to above economy average performance.

Key Services Indicators (change from last quarter)

Operating revenues	↑	0.2 %
Operating expenses	↓	3.0 %
Profit margin *		17.6 %
Assets	↑	1.0 %
Liabilities	↑	1.1 %
Employment **	↓	0.1 %
Salaries	↓	0.4 %
GDP	↑	2.7 %

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Finances et assurances

Faits saillants — 4^e trimestre 1996

- Les recettes d'exploitation du groupe des finances et des assurances augmentent légèrement ce trimestre, les hausses notées pour le secteur des assurances étant atténuées par les diminutions enregistrées par les sociétés de fiducie et les autres intermédiaires financiers. Les dépenses d'exploitation subissent une autre réduction substantielle, ce qui améliore la rentabilité du groupe.
- L'actif et le passif s'accroissent à peu près au même taux. L'avoir s'améliore légèrement pour le groupe dans son ensemble, en raison d'une augmentation des bénéfices non répartis, le capital-actions diminuant pour le deuxième trimestre d'affilée.
- En dépit des gains notables d'emplois enregistrés par les banques, pour la première fois après quatre trimestres consécutifs de pertes, le groupe connaît une baisse minime de l'emploi. Les pertes d'emplois sont particulièrement importantes au sein des sociétés de fiducie. Ce secteur est beaucoup moins important qu'il ne l'était. Le recul de l'emploi pour l'ensemble du groupe est minime, en raison de la création d'emplois à temps partiel qui compense les pertes d'emplois à plein temps. L'emploi à plein temps diminue pour le troisième trimestre d'affilée.
- Les salaires dans le groupe des finances, des assurances et des services immobiliers diminuent. Quant à ceux des banques et autres institutions de dépôt, des caisses d'épargne et de crédit, des compagnies d'assurance, des exploitants immobiliers et des agents d'assurance et agents immobiliers, ils diminuent tous.
- La productivité du groupe des finances, des assurances et des services immobiliers continue d'augmenter pour le quatrième trimestre d'affilée. Cela est le résultat d'une croissance élevée de la productivité des autres intermédiaires financiers, auxquels on attribue la plus grande partie de la production du groupe. La productivité du groupe des finances, des assurances et des services immobiliers redescend en-deçà de la moyenne pour l'ensemble de l'économie.

Indicateurs clés des services (variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑	0,2 %
Dépenses d'exploitation	↓	3,0 %
Marge bénéficiaire *		17,6 %
Actif	↑	1,0 %
Passif	↑	1,1 %
Emploi **	↓	0,1 %
Rémunération	↓	0,4 %
PIB	↑	2,7 %

* Pourcentage du trimestre

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente

Finance and Insurance

Finances et assurances

Chart B1. Assets
Graphique B1. Actif

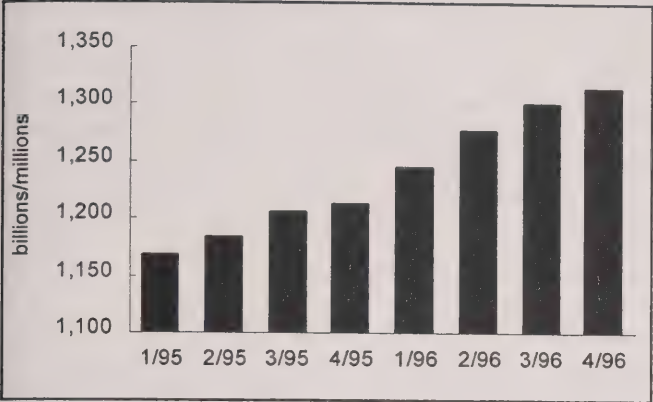


Chart B2. Operating revenues
Graphique B2. Recettes d'exploitation

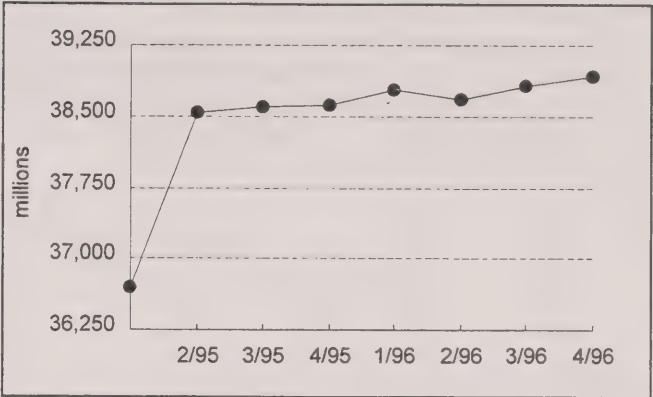


Chart B3. Operating profits
Graphique B3. Bénéfice d'exploitation

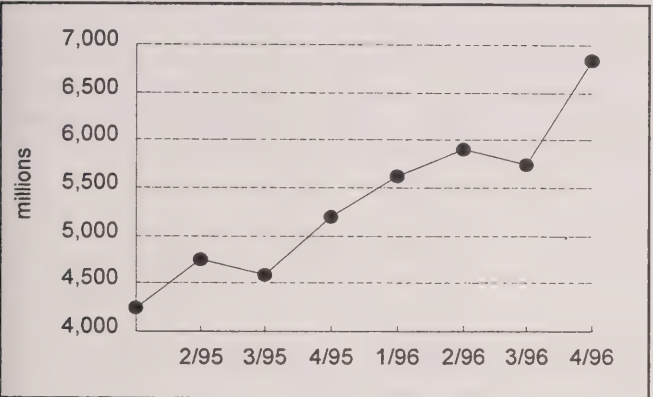


Chart B4. Employment
Graphique B4. Emploi

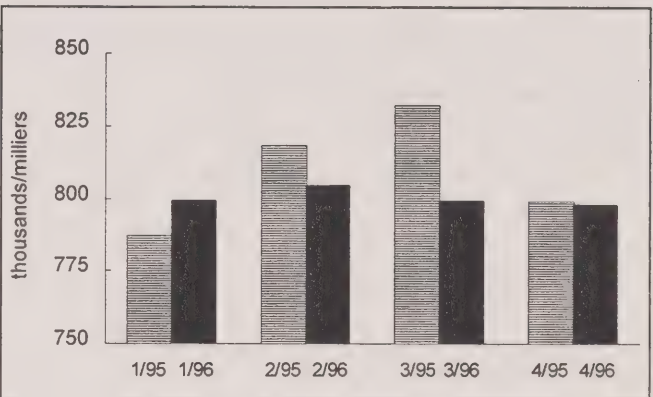


Chart B5. Salaries
Graphique B5. Rémunération

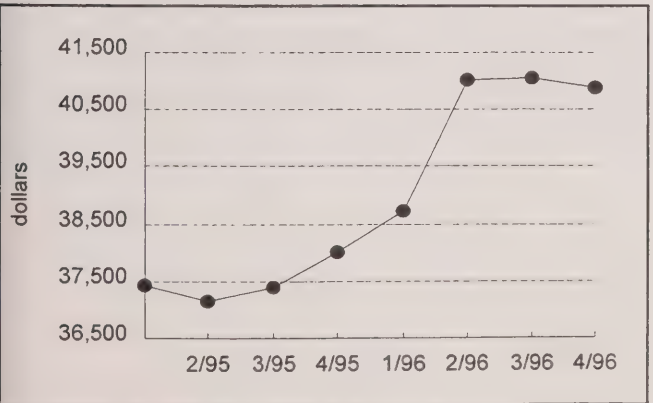
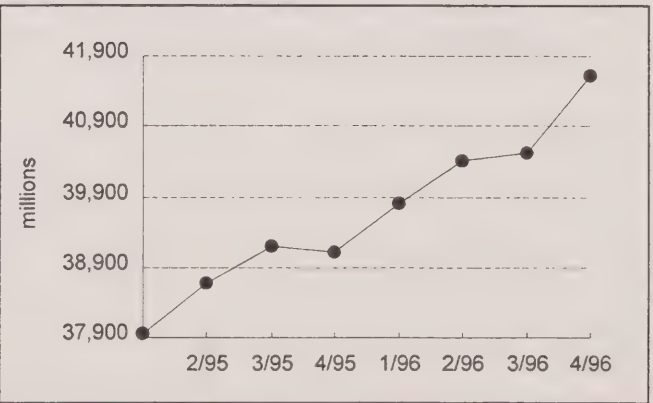
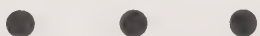


Chart B6. GDP
Graphique B6. PIB



Finance and Insurance, financial statistics

Operating revenues for the finance and insurance group edged up marginally this quarter, as revenue increases in the insurance industry were offset by declines in trust companies and other financial intermediaries. Operating expenses were reduced substantially again, after they picked up last quarter. As a result, the profitability of the group as a whole improved significantly, as indicated by the operating profit, the net profit and the profit margin. The latter improved by more than three percentage points to reach its highest level in recent history.



For yet another quarter, assets and liabilities increased for this group, and did so at about the same rate. The increase in assets was brought about principally by a sizable increase in mortgages and other loans and, to a lesser extent, by increased cash and demand deposits. Accounts receivable and accrued revenue, as well as portfolio investments declined this quarter. Much higher chequing demand deposits were behind the increased liabilities. Equity increased slightly due to higher retained earnings, as share capital dropped for the second straight quarter.

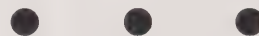


Real Estate, financial statistics

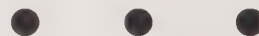
Operating revenues recovered after last quarter's loss for real estate operators, agents and brokers and, in conjunction with another quarterly decrease in operating expenses, boosted the profitability of the industry, particularly the profit margin. Marginal changes were noted in the industry's assets and liabilities. A small decrease in equity was due to retained earnings, since share capital increased.

Finances et assurances — statistiques financières

Ce trimestre, les recettes d'exploitation du groupe des finances et des assurances n'affichent qu'une très légère hausse, la majoration enregistrée dans le secteur des assurances étant neutralisée par des baisses chez les sociétés de fiducie et les autres intermédiaires financiers. Les dépenses d'exploitation affichent de nouveau une baisse substantielle, après avoir augmenté le trimestre dernier. Par conséquent, la rentabilité du groupe dans son ensemble augmente sensiblement, comme en témoignent les bénéfices d'exploitation, les bénéfices nets et la marge bénéficiaire. Cette dernière affiche ainsi une hausse de plus de trois points de pourcentage, soit le plus haut niveau des derniers temps.



L'actif et le passif du groupe augmentent de nouveau ce trimestre, et ce à peu près au même rythme. La hausse de l'actif est due principalement à un accroissement appréciable des prêts hypothécaires et autres prêts et, dans une moindre mesure, à l'augmentation des dépôts en espèces et des dépôts à vue. Les comptes débiteurs et les produits à recevoir, ainsi que les investissements de portefeuille, sont en baisse ce trimestre. L'augmentation du passif est attribuable à l'accroissement marqué des dépôts avec privilège de chèques. L'avoir du groupe s'améliore légèrement grâce à l'augmentation des bénéfices non répartis, tandis que le capital-actions diminue pour un deuxième trimestre consécutif.

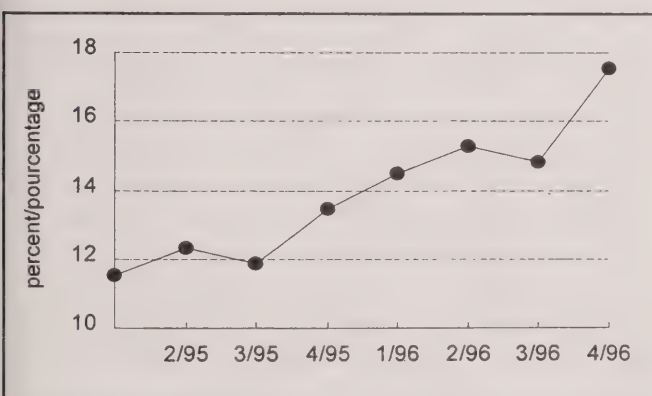
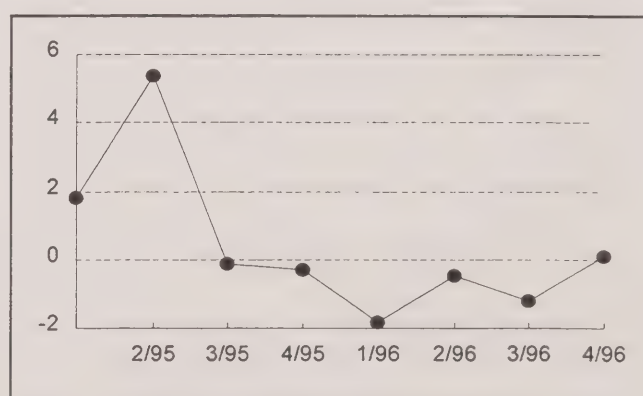


Services immobiliers — statistiques financières

Les recettes d'exploitation sont en hausse, après les pertes subies le trimestre dernier par les exploitants, les agents et les courtiers immobiliers; combinée à une autre diminution des dépenses d'exploitation ce trimestre-ci, cette hausse vient accroître sensiblement la rentabilité du secteur, en particulier la marge bénéficiaire. Seules de très faibles variations de l'actif et du passif sont enregistrées. La faible baisse de l'avoir est imputable aux bénéfices non répartis, alors qu'il y a redressement du capital-actions.

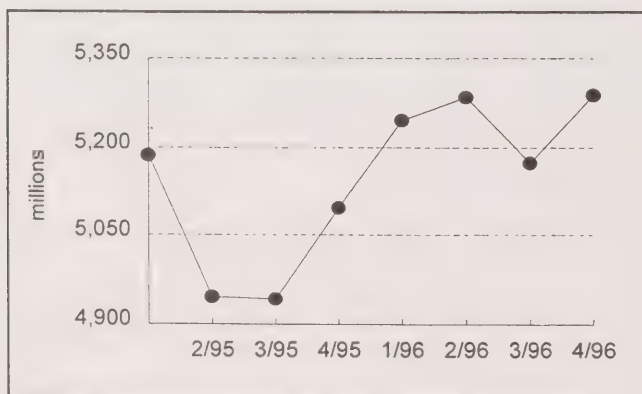
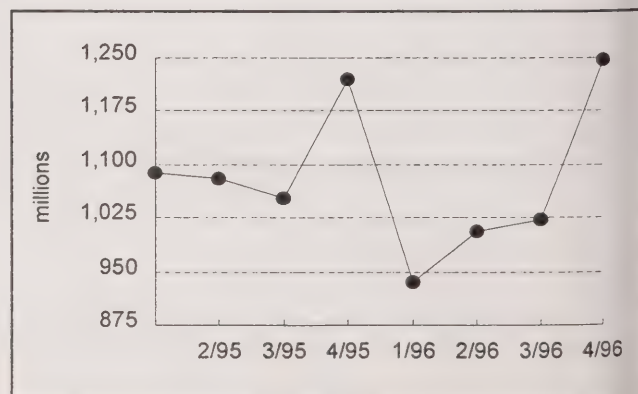
**Table B1. Finance and Insurance,
financial statistics****Tableau B1. Finances et assurances,
statistiques financières**

	1995				1996				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	36,702	38,544	38,594	38,618	38,786	38,679	38,830	38,917	Recettes d'exploitation
Operating expenses	32,462	33,795	34,000	33,419	33,163	32,766	33,080	32,079	Dépenses d'exploitation
Operating profit	4,240	4,749	4,594	5,199	5,623	5,913	5,750	6,838	Bénéfice d'exploitation
Net profit	1,659	2,023	1,602	2,277	2,334	2,229	2,074	2,968	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	1,167,503	1,184,481	1,206,115	1,212,410	1,244,866	1,276,511	1,300,638	1,313,779	Actif
Liabilities	1,055,307	1,071,187	1,092,261	1,097,519	1,127,542	1,156,428	1,179,373	1,191,844	Passif
Equity	112,196	113,294	113,854	114,891	117,324	120,083	121,265	121,935	Avoir
Share capital	51,467	51,283	50,589	50,399	51,150	52,428	51,774	50,787	Capital-actions
Retained earnings	55,329	56,469	57,572	59,057	60,215	61,679	63,465	65,182	Bénéfices non-répartis
	Analytical table – Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	3.3	5.0	0.1	0.1	0.4	-0.3	0.4	0.2	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3.8	4.1	0.6	-1.7	-0.8	-1.2	1.0	-3.0	Dépenses d'exploitation
Assets	1.5	1.5	1.8	0.5	2.7	2.5	1.9	1.0	Actif
Liabilities	1.6	1.5	2.0	0.5	2.7	2.6	2.0	1.1	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.93	6.75	5.91	7.20	7.21	6.97	6.66	8.10	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	5.91	7.14	5.63	7.93	7.96	7.42	6.84	9.74	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	11.55	12.32	11.90	13.46	14.50	15.29	14.81	17.57	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.854	0.865	0.873	0.856	0.893	0.902	0.879	0.903	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	1.8	5.4	-0.1	-0.3	-1.8	-0.5	-1.2	0.1	Recettes d'exploitation
Profit margin	4.8	5.4	5.1	6.7	8.1	8.9	8.0	10.4	Marge bénéficiaire

Chart B7. Profit margin**Graphique B7. Marge bénéficiaire****Chart B8. Comparative indicator, operating revenues****Graphique B8. Indicateur comparatif, recettes d'exploitation**

**Table B2. Real estate, agents and operators
brokers, financial statistics****Tableau B2. Exploitation immobilière, agents et courtiers,
statistiques financières**

	1995				1996				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,185	4,947	4,943	5,098	5,245	5,285	5,174	5,288	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4,097	3,866	3,890	3,878	4,310	4,278	4,152	4,041	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,088	1,081	1,053	1,220	935	1,007	1,022	1,247	Bénéfice d'exploitation
Net profit	0	-229	-341	-403	23	-167	-151	126	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	94,492	92,854	92,746	91,561	92,949	91,768	91,922	91,806	Actif
Liabilities	84,480	85,530	78,437	78,138	79,757	79,223	79,937	80,067	Passif
Equity	10,012	9,324	14,310	13,423	13,192	12,544	11,985	11,739	Avoir
Share capital	13,528	13,571	13,922	13,987	14,117	13,867	13,845	14,179	Capital-actions
Retained earnings	-6,561	-7,250	-2,973	-3,957	-4,254	-4,744	-5,279	-5,863	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-6.9	-4.6	-0.1	3.1	2.9	0.8	-2.1	2.2	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-8.7	-5.6	0.6	-0.3	11.1	-0.7	-2.9	-2.7	Dépenses d'exploitation
Assets	-0.3	-1.7	-0.1	-1.3	1.5	-1.3	0.2	-0.1	Actif
Liabilities	0.3	1.2	-8.3	-0.4	2.1	-0.7	0.9	0.2	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.84	3.42	2.97	2.87	4.21	2.83	3.00	4.65	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-0.01	-9.81	-9.53	-12.02	0.71	-5.34	-5.04	4.30	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	20.99	21.86	21.30	23.93	17.83	19.04	19.76	23.59	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	7.008	7.393	4.629	4.886	5.055	5.247	5.507	5.591	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-8.5	-4.2	-0.3	2.8	0.6	0.6	-3.7	2.1	Recettes d'exploitation
Profit margin	14.2	14.9	14.5	17.2	11.5	12.6	13.0	16.4	Marge bénéficiaire

Chart B9. Operating revenues**Graphique B9. Recettes d'exploitation****Chart B10. Operating profit****Graphique B10. Bénéfice d'exploitation**

Finance and Insurance, industrial detail

Chartered banks and other deposit-accepting institutions account for more than half of total assets and more than one-third of operating revenues of this industrial group. The second largest individual industry, life insurers, accounts for about 23% of operating revenues and about 13% of assets.

After two quarters of reduced operating revenues for chartered banks and other deposit accepting institutions, this was a quarter of increase. At the same time, operating expenses continued on the downward trend of the last two quarters, accelerating the pace. Thus, the industry's profitability improved considerably, as indicated by the operating profit, the net profit and the profit margin. Operating profits reached an all-time high, surpassing the \$3 billion mark, while the profit margin jumped to over 22%.

Assets and liabilities increased at comparable rates and at their highest rates in the last few years. Loans, particularly corporate, were mainly behind the increase in assets. On the other hand, demand deposits, chequing in particular, and term deposits accounted for most of the increase in liabilities. Equity did not change much from last quarter; some increase in retained earnings was partially offset by a decline in share capital due to preferred shares. The return on capital and the return on equity ratios improved for another quarter. The industry's profit margin continues to outpace significantly the economy average.

Despite the stabilization of last quarter, the operating revenues of trust companies resumed and accelerated their slide. As this decline was matched by an almost equal drop in operating expenses, the industry's profitability was not significantly affected. Operating profits decreased slightly, but net profits improved and the profit margin increased slightly. Both assets and liabilities increased for the first time in a year and a half. Assets increased due to higher portfolio investments, investment and accounts with affiliates and loans, while term deposits and capital assets declined. Higher demand deposits accounted for most of the increase in liabilities. Equity did not change much. Although the return on capital and the return on equity ratios improved markedly, the debt to equity ratio worsened substantially.

Finances et assurances — résultats détaillés

Les banques à charte et les autres institutions de dépôt représentent plus de la moitié de l'ensemble de l'actif et plus du tiers des recettes d'exploitation de ce secteur d'activité. La deuxième branche en importance, l'assurance-vie, compte pour environ 23 % des recettes d'exploitation et pour environ 13 % de l'actif.

Ce trimestre, les recettes d'exploitation des banques à charte et autres institutions de dépôt sont en hausse, après avoir enregistré des baisses pendant deux trimestres. Parallèlement, les dépenses d'exploitation maintiennent leur tendance à la baisse des deux derniers trimestres, à un rythme par ailleurs accéléré. La rentabilité du secteur s'améliore donc considérablement, comme en témoignent les bénéfices d'exploitation, les bénéfices nets et la marge bénéficiaire. Les bénéfices d'exploitation atteignent un sommet sans précédent, dépassant la barre des trois milliards de dollars, et la marge bénéficiaire dépasse les 22 %.

L'actif et le passif augmentent dans des proportions comparables, qui sont les plus élevées des dernières années. La hausse de l'actif est due principalement à l'augmentation des prêts, en particulier des prêts aux entreprises, tandis que l'accroissement du passif est imputable surtout aux dépôts à vue - en particulier ceux avec tirage de chèques - et aux dépôts à terme. L'avoir varie peu par rapport au trimestre dernier, l'augmentation des bénéfices non répartis étant partiellement compensée par la diminution du capital-actions attribuable aux actions privilégiées. Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir sont de nouveau en hausse. La marge bénéficiaire du secteur continue de dépasser largement la moyenne observée pour l'ensemble de l'économie.

Après la stabilisation du dernier trimestre, les recettes d'exploitation des sociétés de fiducie reprennent leur mouvement à la baisse, à un rythme qui s'accélère. Cependant, comme cette réduction s'accompagne d'une diminution presque égale des dépenses d'exploitation, la rentabilité du secteur est peu touchée. Les bénéfices d'exploitation affichent un léger recul, mais les bénéfices nets sont en hausse et la marge bénéficiaire s'améliore quelque peu. L'actif et le passif sont tous deux en hausse, pour la première fois en un an et demi. La hausse de l'actif est due à l'accroissement des investissements de portefeuille, des investissements et des comptes dans les sociétés affiliées et des prêts, tandis que les dépôts à terme et les immobilisations sont en baisse. L'augmentation du passif résulte principalement de l'accroissement des dépôts à vue. L'avoir reste à peu près inchangé. Bien que les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir s'améliorent sensiblement, le ratio d'endettement subit une baisse considérable.

The operating revenues for credit unions stabilized, but the industry continues on the downward trend throughout the year. Operating expenses continued to decrease for the fourth consecutive quarter. This explains the improved profit situation of the industry this quarter. Assets and liabilities increased and so did equity, as both share capital and retained earnings increased. The return on capital and the return on equity ratios improved.

This was another quarter of reduced operating revenues in consumer and business financing intermediaries. The industry's profitability improved, however, as operating expenses dropped substantially. Assets increased and liabilities increased even more. A drop in preferred shares precipitated a drop in equity. The return on equity improved considerably, in keeping with the industry's reduced reliance on equity financing.

For the second consecutive quarter operating revenues increased in life insurance, leaving behind the declines of recent quarters. At the same time, operating expenses declined sizably. It is the first time in the last two years that increased revenues were combined with decreased expenses. This boosted the industry's profitability substantially. Operating profits and the profit margin almost doubled and the net profit improved even more. The return on capital and the return on equity ratios also more than doubled. Assets increased at twice the rate of liabilities, because of portfolio investments.

In property and casualty insurance increased operating revenues were also combined with reduced operating expenses. Thus, the industry's profitability improved. The profit margin, the return on capital and the return on equity ratios all improved this quarter. Assets and liabilities increased.

The story in other financial intermediaries was very different from the first three quarters of the year and very similar to that of the fourth quarter last year. Operating revenues, operating expenses, assets and liabilities all decreased. Operating expenses decreased proportionately more than operating revenues and this improved the industry's profitability.

Malgré une stabilisation de leurs recettes d'exploitation, les caisses d'épargne et de crédit maintiennent leur mouvement à la baisse qui s'est poursuivi toute l'année. Les dépenses d'exploitation sont en baisse pour un quatrième trimestre consécutif, ce qui explique l'amélioration de la rentabilité du secteur ce trimestre. L'actif et le passif sont en hausse, de même que l'avoir, sous l'effet de l'augmentation du capital-actions et des bénéfices non répartis. Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir s'améliorent.

Les recettes d'exploitation des intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises sont de nouveau en baisse ce trimestre. On note toutefois une amélioration de la rentabilité du secteur, grâce à la baisse substantielle des dépenses d'exploitation. L'actif est en hausse; le passif l'est également, dans une proportion encore plus grande. La baisse des actions privilégiées provoque une diminution de l'avoir. L'amélioration sensible du rendement de l'avoir est conforme à la dépendance réduite du secteur envers le financement par actions.

Pour le deuxième trimestre consécutif, les recettes d'exploitation des assureurs-vie sont en hausse, mettant ainsi un terme aux diminutions des trimestres précédents. Parallèlement, les dépenses d'exploitation accusent une baisse appréciable. Il s'agit de la première fois, au cours des deux dernières années, où une hausse des recettes s'accompagne d'une diminution des dépenses et ceci explique l'amélioration sensible de la rentabilité du secteur. Les bénéfices d'exploitation et la marge bénéficiaire affichent une augmentation de près du double et la hausse des bénéfices nets est encore plus marquée. Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir affichent eux aussi une augmentation de plus du double. Enfin, le niveau de l'actif augmente à un rythme deux fois supérieur à celui du passif, à cause des investissements de portefeuille.

La hausse des recettes d'exploitation des assureurs-biens et risques divers s'accompagne elle aussi d'une diminution des dépenses d'exploitation et, donc, d'une amélioration de la rentabilité du secteur. La marge bénéficiaire, ainsi que les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir, sont tous en hausse ce trimestre. L'actif et le passif sont eux aussi en hausse.

La situation des autres intermédiaires financiers diffère sensiblement de celle des trois premiers trimestres de l'année, mais est très similaire à celle du quatrième trimestre de l'année dernière. Les recettes d'exploitation, les dépenses d'exploitation, l'actif et le passif sont tous en baisse. Les dépenses d'exploitation diminuent proportionnellement plus rapidement que les recettes d'exploitation, ce qui explique l'amélioration de la rentabilité du secteur.

Table B3. Chartered banks and other deposit accepting institutions, financial statistics**Tableau B3. Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts, statistiques financières**

	1995				1996				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	12,734	14,134	14,467	14,327	15,136	14,908	14,804	14,858	Recettes d'exploitation
Operating expenses	10,963	12,229	12,397	12,242	12,257	12,089	11,873	11,566	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,771	1,905	2,070	2,085	2,879	2,819	2,931	3,292	Bénéfice d'exploitation
Net profit	853	920	837	888	1,129	984	1,076	1,311	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	659,044	667,276	680,134	694,065	713,075	727,546	742,047	763,348	Actif
Liabilities	616,764	624,015	636,540	649,992	668,272	682,005	696,041	716,723	Passif
Equity	42,281	43,261	43,594	44,072	44,803	45,542	46,006	46,625	Avoir
Share capital	24,184	24,563	24,221	24,028	24,309	24,331	24,053	23,690	Capital-actions
Retained earnings	17,256	18,106	18,770	19,461	19,900	20,584	21,328	22,312	Bénéfices non-répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	3.4	11.0	2.4	-1.0	5.6	-1.5	-0.7	0.4	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4.4	11.5	1.4	-1.3	0.1	-1.4	-1.8	-2.6	Dépenses d'exploitation
Assets	1.1	1.2	1.9	2.0	2.7	2.0	2.0	2.9	Actif
Liabilities	1.0	1.2	2.0	2.1	2.8	2.1	2.1	3.0	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	8.10	8.84	8.68	9.19	9.94	9.80	10.26	11.62	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	8.07	8.50	7.68	8.06	10.08	8.64	9.36	11.25	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	13.91	13.48	14.31	14.55	19.02	18.91	19.80	22.16	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.505	0.498	0.501	0.476	0.538	0.578	0.545	0.554	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	15.587	15.424	15.602	15.748	15.916	15.975	16.129	16.372	Ratio du capital
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	1.8	11.4	2.2	-1.3	3.4	-1.7	-2.3	0.2	Recettes d'exploitation
Profit margin	7.2	6.6	7.5	7.8	12.6	12.5	13.0	15.0	Marge bénéficiaire

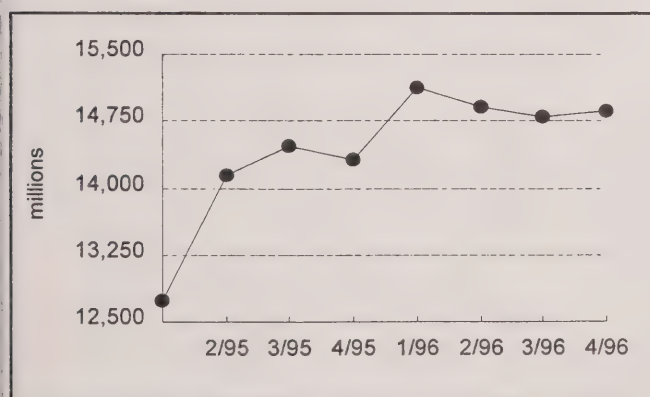
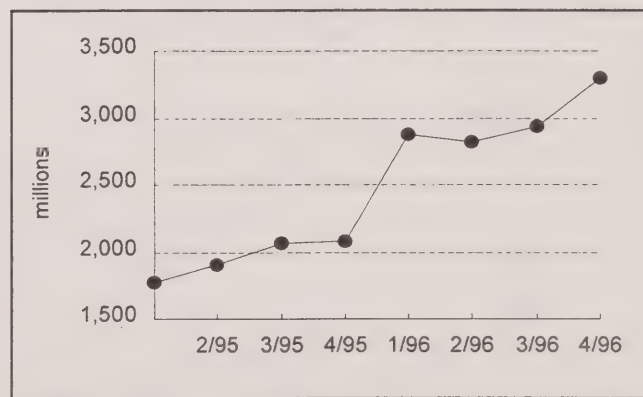
Chart B11. Operating revenues**Graphique B11. Recettes d'exploitation****Chart B12. Operating profit****Graphique B12. Bénéfice d'exploitation**

Table B4. Trust companies, financial statistics

Tableau B4. Sociétés de fiducie, statistiques financières

	1995				1996				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income Statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,625	1,689	1,667	1,598	1,510	1,469	1,474	1,377	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,577	1,587	1,817	1,360	1,422	1,328	1,246	1,161	Dépenses d'exploitation
Operating profit	48	102	-150	238	88	141	228	216	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-34	19	-277	152	32	65	92	159	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	71,625	72,082	71,136	67,851	67,869	67,424	67,003	68,743	Actif
Liabilities	68,338	68,769	68,014	64,912	64,943	64,460	63,957	65,735	Passif
Equity	3,287	3,313	3,121	2,939	2,926	2,965	3,046	3,008	Avoir
Share capital	2,880	2,865	2,749	2,328	2,175	2,162	2,174	2,158	Capital-actions
Retained earnings	358	401	175	569	709	763	832	812	Bénéfices non-répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	3.8	3.9	-1.3	-4.1	-5.5	-2.7	0.3	-6.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	8.8	0.6	14.5	-25.2	4.6	-6.6	-6.2	-6.8	Dépenses d'exploitation
Assets	0.7	0.6	-1.3	-4.6	0.0	-0.7	-0.6	2.6	Actif
Liabilities	0.7	0.6	-1.1	-4.6	0.0	-0.7	-0.8	2.8	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	0.51	4.86	-20.79	15.31	3.42	6.38	7.50	11.28	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-4.10	2.31	-35.47	20.66	4.38	8.78	12.10	21.14	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	2.95	6.02	-8.98	14.90	5.82	9.57	15.45	15.72	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.540	0.523	0.573	0.631	0.873	0.835	0.843	1.173	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	21.793	21.757	22.789	23.084	23.196	22.744	21.996	22.851	Ratio du capital
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	2.2	4.3	-1.5	-4.5	-7.8	-2.9	-1.3	-6.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	-3.8	-0.9	-15.8	8.1	-0.5	3.2	8.7	8.6	Marge bénéficiaire

Chart B13. Operating revenues

Graphique B13. Recettes d'exploitation

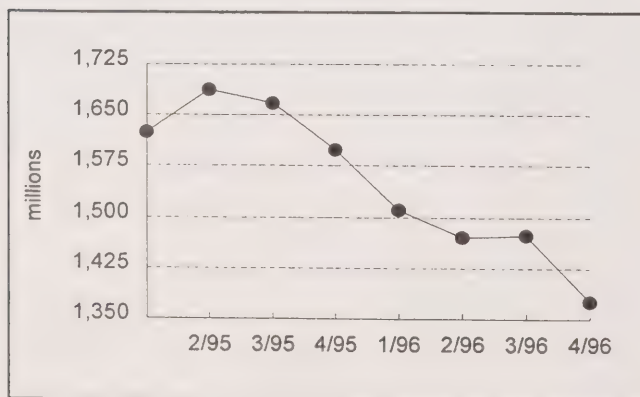


Chart B14. Operating profit

Graphique B14. Bénéfice d'exploitation

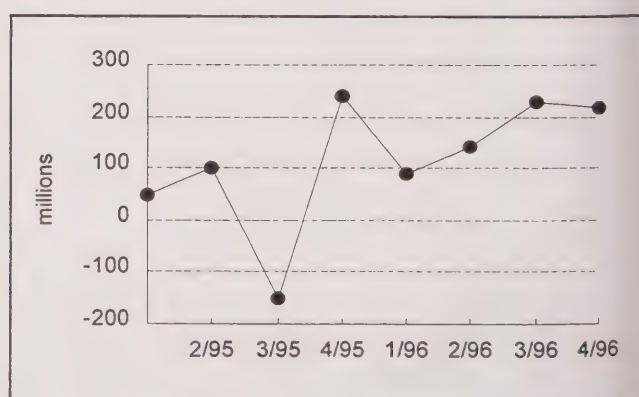


Table B5. Credit unions, financial statistics

Tableau B5. Caisses d'épargne et de crédit, statistiques financières

	1995				1996				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,679	2,848	2,755	2,816	2,735	2,663	2,597	2,595	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,328	2,475	2,446	2,490	2,428	2,352	2,317	2,276	Dépenses d'exploitation
Operating profit	351	373	309	326	307	311	280	319	Bénéfice d'exploitation
Net profit	180	199	160	175	156	163	138	188	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	120,174	122,284	123,432	124,409	126,351	129,503	129,814	130,705	Actif
Liabilities	112,682	114,690	115,781	116,682	118,744	121,763	121,889	122,488	Passif
Equity	7,479	7,593	7,651	7,727	7,608	7,741	7,925	8,217	Avoir
Share capital	3,116	3,088	3,027	3,048	2,901	2,932	2,954	3,021	Capital-actions
Retained earnings	4,360	4,503	4,621	4,676	4,704	4,807	4,969	5,195	Bénéfices non-répartis
	Analytical table – Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	9.8	6.3	-3.3	2.2	-2.9	-2.6	-2.5	-0.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	10.4	6.3	-1.2	1.8	-2.5	-3.1	-1.5	-1.8	Dépenses d'exploitation
Assets	2.3	1.8	0.9	0.8	1.6	2.5	0.2	0.7	Actif
Liabilities	2.4	1.8	1.0	0.8	1.8	2.5	0.1	0.5	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	9.00	9.89	7.74	7.94	7.58	7.84	6.35	7.16	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	9.55	10.49	8.46	9.05	8.20	8.41	6.96	9.15	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	13.10	13.09	11.23	11.57	11.21	11.68	10.76	12.27	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.785	0.679	0.744	0.782	0.807	0.720	0.813	0.820	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	16.069	16.104	16.133	16.100	16.609	16.730	16.381	15.906	Ratio du capital
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	8.2	6.7	-3.5	1.8	-5.1	-2.8	-4.1	-0.2	Recettes d'exploitation
Profit margin	6.4	6.2	4.4	4.8	4.8	5.3	4.0	5.1	Marge bénéficiaire

Chart B15. Operating revenues

Graphique B15. Recettes d'exploitation

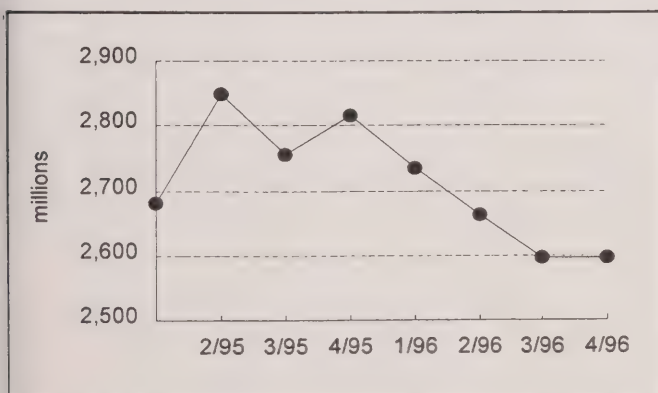


Chart B16. Operating profit

Graphique B16. Bénéfice d'exploitation

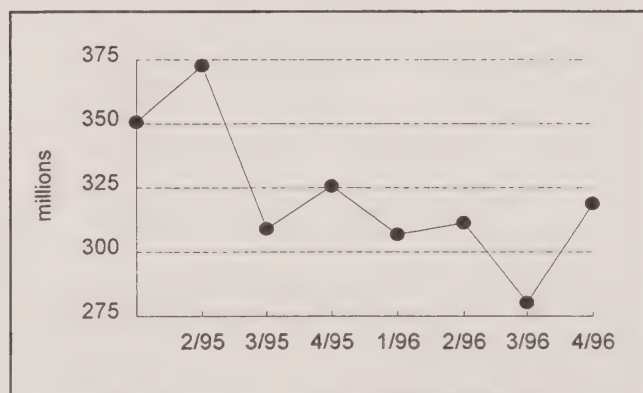


Table B6. Consumer and business financing, intermediaries, financial statistics**Tableau B6. Intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises, statistiques financières**

	1995				1996				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
Income Statement (s.a)	millions								État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,159	2,265	2,319	2,344	2,326	2,347	2,322	2,296	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,239	1,246	1,249	1,305	1,328	1,319	1,330	1,248	Dépenses d'exploitation
Operating profit	920	1,019	1,070	1,039	998	1,028	992	1,048	Bénéfice d'exploitation
Net profit	124	179	216	180	302	209	150	212	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	62,591	64,494	64,695	66,444	68,146	71,556	70,643	72,703	Actif
Liabilities	52,994	55,497	55,540	57,022	58,303	60,549	59,390	62,161	Passif
Equity	9,597	8,997	9,155	9,422	9,842	11,007	11,253	10,542	Avoir
Share capital	8,863	8,211	8,242	8,570	8,704	9,854	9,801	9,259	Capital-actions
Retained earnings	-802	-820	-761	-740	-604	-754	-536	-689	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	2.5	4.9	2.4	1.1	-0.8	0.9	-1.1	-1.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3.3	0.6	0.2	4.5	1.8	-0.7	0.8	-6.2	Dépenses d'exploitation
Assets	-3.2	3.0	0.3	2.7	2.6	5.0	-1.3	2.9	Actif
Liabilities	-3.3	4.7	0.1	2.7	2.2	3.9	-1.9	4.7	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.13	5.67	5.69	5.34	6.80	5.00	4.68	4.85	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	5.15	7.95	9.46	7.64	12.26	7.61	5.34	8.04	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	42.62	45.02	46.15	44.33	42.90	43.81	42.73	45.67	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	4.712	5.283	5.156	5.139	5.039	4.697	4.470	5.007	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	1.0	5.3	2.2	0.7	-3.0	0.7	-2.7	-1.3	Recettes d'exploitation
Profit margin	35.9	38.1	39.3	37.6	36.5	37.4	35.9	38.5	Marge bénéficiaire

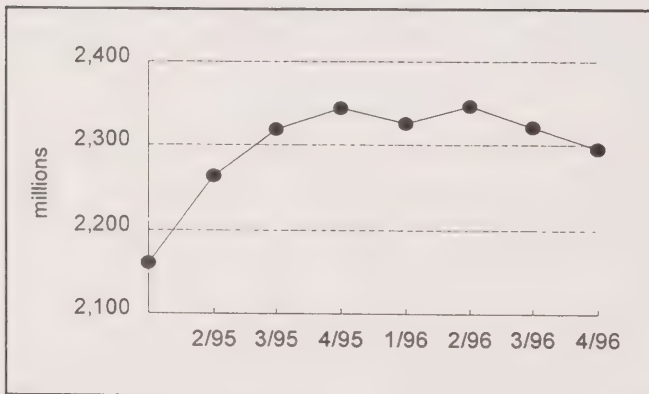
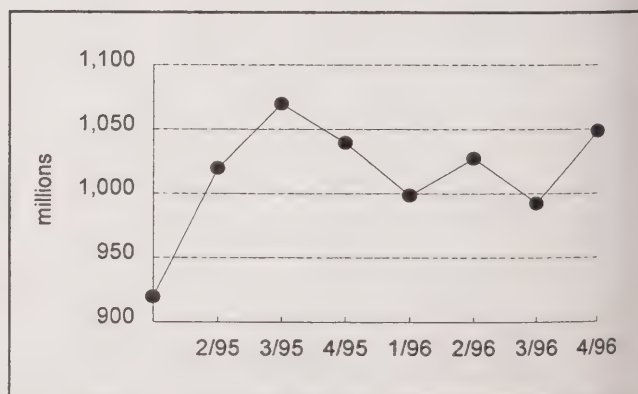
Chart B17. Operating revenues**Graphique B17. Recettes d'exploitation****Chart B18. Operating profit****Graphique B18. Bénéfice d'exploitation**

Table B7. Life insurers, financial statistics

Tableau B7. Assureurs-vie, statistiques financières

	1995				1996				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	9,732	9,585	9,141	9,121	8,728	8,704	9,087	9,261	Recettes d'exploitation
Operating expenses	9,348	9,103	8,715	8,400	8,204	8,130	8,486	8,147	Dépenses d'exploitation
Operating profit	384	482	426	721	524	574	601	1,114	Bénéfice d'exploitation
Net profit	156	273	244	574	320	332	350	825	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	163,162	164,176	166,162	168,021	168,356	169,999	172,617	174,277	Actif
Liabilities	137,561	138,583	140,157	141,194	141,321	142,418	144,356	145,088	Passif
Equity	9,732	25,594	26,005	26,827	27,035	27,581	28,261	29,189	Avoir
Share capital	2,293	2,156	2,167	2,163	2,247	2,255	2,237	2,251	Capital-actions
Retained earnings	22,624	22,783	23,202	24,044	24,024	24,575	25,284	26,196	Bénéfices non-répartis
	Analytical table – Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	3.6	-1.5	-4.6	-0.2	-4.3	-0.3	4.4	1.9	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3.8	-2.6	-4.3	-3.6	-2.3	-0.9	4.4	-4.0	Dépenses d'exploitation
Assets	1.8	0.6	1.2	1.1	0.2	1.0	1.5	1.0	Actif
Liabilities	1.8	0.7	1.1	0.7	0.1	0.8	1.4	0.5	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.73	4.19	3.70	7.92	4.66	4.70	4.71	9.99	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	2.44	4.26	3.76	8.55	4.74	4.82	4.95	11.31	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	3.95	5.03	4.66	7.91	6.00	6.59	6.61	12.03	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.175	0.174	0.190	0.176	0.186	0.188	0.225	0.219	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.667	0.668	0.668	0.769	0.686	0.707	0.694	0.711	Ratio des sinistres aux prime
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	2.0	-1.1	-4.8	-0.6	-6.6	-0.5	2.8	1.8	Recettes d'exploitation
Profit margin	-2.8	-1.9	-2.2	1.2	-0.4	0.2	-0.2	4.9	Marge bénéficiaire

Chart B19. Operating revenues
Graphique B19. Recettes d'exploitation

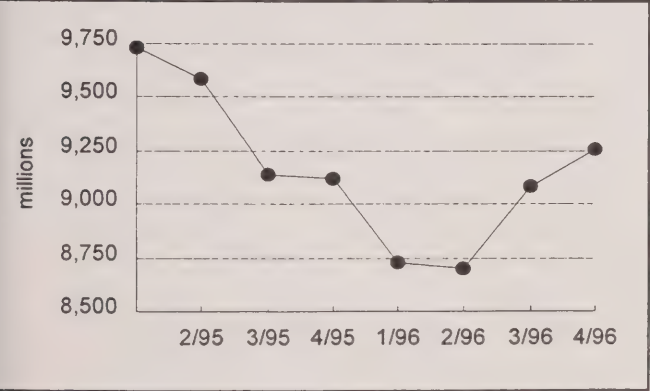


Chart B20. Operating profit
Graphique B20. Bénéfice d'exploitation

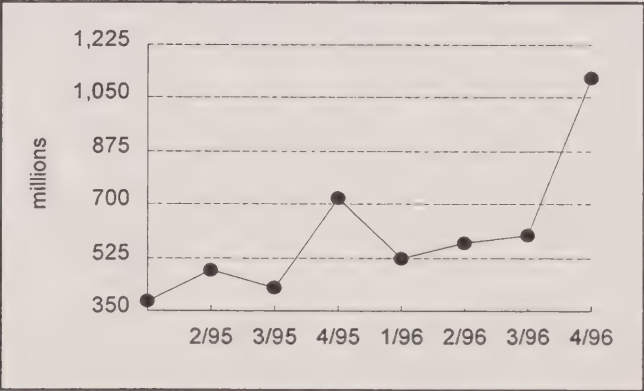


Table B8. Property, casualty and other insurers, financial statistics**Tableau B8. Assureurs-biens et risques divers, statistiques financières**

	1995				1996				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,736	5,895	5,978	6,198	6,071	6,251	6,201	6,245	Recettes d'exploitation
Operating expenses	5,227	5,343	5,470	5,600	5,590	5,566	5,784	5,737	Dépenses d'exploitation
Operating profit	509	552	508	471	481	685	417	508	Bénéfice d'exploitation
Net profit	371	384	362	318	318	433	293	297	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	42,696	44,605	45,138	45,539	45,478	47,435	48,122	49,256	Actif
Liabilities	29,801	31,301	31,652	32,230	31,801	33,358	33,922	34,883	Passif
Equity	12,894	13,304	13,486	13,308	13,677	14,077	14,200	14,373	Avoir
Share capital	2,996	3,014	2,996	3,110	3,043	3,085	3,078	3,084	Capital-actions
Retained earnings	9,051	9,451	9,652	9,339	9,820	10,189	10,319	10,483	Bénéfices non-répartis
	Analytical table – Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	2.7	2.8	1.4	3.7	-2.0	3.0	-0.8	0.7	Recettes d'exploitation
Operating expenses	0.0	2.2	2.4	2.4	-0.2	-0.4	3.9	-0.8	Dépenses d'exploitation
Assets	-0.1	4.5	1.2	0.9	-0.1	4.3	1.4	2.4	Actif
Liabilities	-0.4	5.0	1.1	1.8	-1.3	4.9	1.7	2.8	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	10.45	10.40	9.81	7.51	8.60	11.28	7.68	7.66	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	11.51	11.54	10.73	8.27	9.31	12.30	8.26	8.28	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	8.88	9.37	8.51	7.31	7.93	10.97	6.73	8.15	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.153	0.157	0.149	0.150	0.143	0.138	0.137	0.135	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.719	0.691	0.742	0.779	0.777	0.681	0.756	0.747	Ratio des sinistres aux primes
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	1.1	3.2	1.2	3.3	-4.3	2.8	-2.4	0.6	Recettes d'exploitation
Profit margin	2.1	2.5	1.7	0.6	1.6	4.6	-0.0	1.0	Marge bénéficiaire

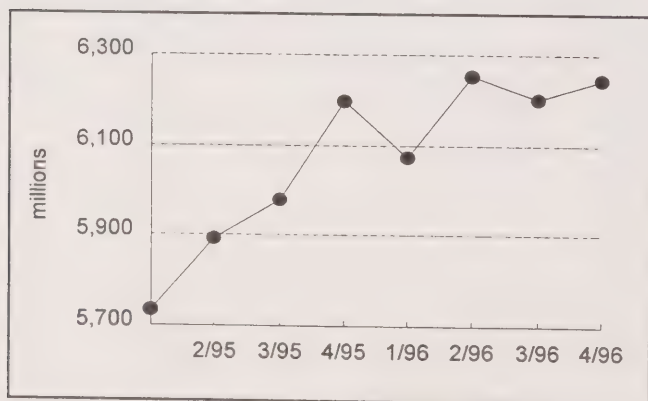
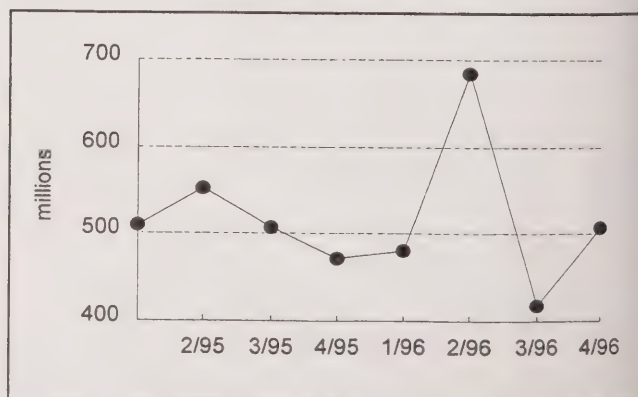
Chart B21. Operating revenues**Graphique B21. Recettes d'exploitation****Chart B22. Operating profit****Graphique B22. Bénéfice d'exploitation**

Table B9. Other financial intermediaries, financial statistics

Tableau B9. Autres intermédiaires financiers, statistiques financières

	1995				1996				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,038	2,128	2,267	2,215	2,280	2,337	2,346	2,285	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,781	1,813	1,908	1,878	1,934	1,981	2,044	1,945	Dépenses d'exploitation
Operating profit	257	315	359	337	346	356	302	340	Bénéfice d'exploitation
Net profit	9	49	59	33	76	43	-25	-24	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	48,211	49,564	55,418	46,082	55,591	63,047	70,393	54,748	Actif
Liabilities	37,154	38,332	44,576	35,486	44,158	51,876	59,819	44,767	Passif
Equity	11,057	11,232	10,842	10,595	11,433	11,171	10,574	9,980	Avoir
Share capital	7,134	7,385	7,187	7,151	7,771	7,809	7,478	7,323	Capital-actions
Retained earnings	2,212	2,045	1,913	1,707	1,661	1,515	1,269	873	Bénéfices non-répartis
	Analytical table – Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-3.1	4.4	6.5	-2.3	2.9	2.5	0.4	-2.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-0.4	1.8	5.2	-1.6	3.0	2.4	3.2	-4.8	Dépenses d'exploitation
Assets	15.7	2.8	11.8	-16.8	20.6	13.4	11.7	-22.2	Actif
Liabilities	22.8	3.2	16.3	-20.4	24.4	17.5	15.3	-25.2	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.99	3.59	3.81	3.34	3.94	3.84	3.33	3.12	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	0.33	1.76	2.19	1.25	2.67	1.53	-0.96	-0.97	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	12.61	14.79	15.84	15.20	15.17	15.22	12.87	14.89	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.371	1.379	1.474	1.353	1.354	1.356	1.320	1.297	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-4.7	4.8	6.3	-2.7	0.7	2.3	-1.2	-2.8	Recettes d'exploitation
Profit margin	5.9	7.9	9.0	8.4	8.8	8.8	6.1	7.7	Marge bénéficiaire

Chart B23. Operating revenues
Graphique B23. Recettes d'exploitation

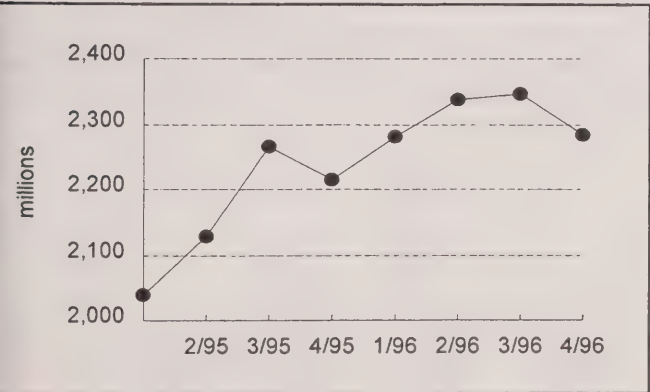
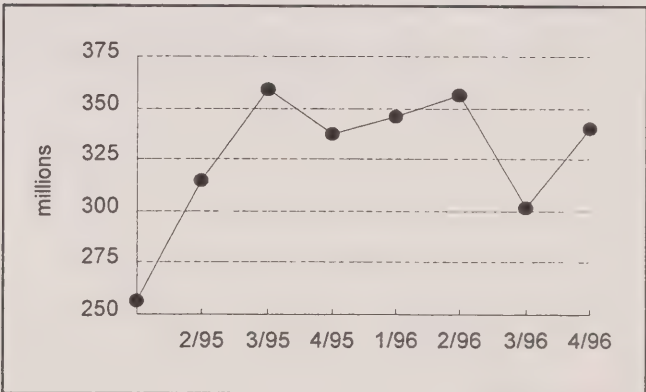
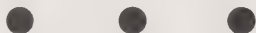


Chart B24. Operating profit
Graphique B24. Bénéfice d'exploitation



Finance, Insurance and Real Estate, employment

More than a quarter of the group's employment is concentrated in banks and other deposit-accepting institutions. Insurance and real estate agents employ almost 19% of the workers in the group, while the insurance and the real estate operators industries are employers to 18% and 15% of the group's workers, respectively. About 84% of the jobs are full-time. Self employment approaches 14% of the total.



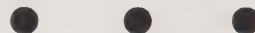
Employment declines, although marginal this quarter, took place in the finance, insurance and real estate industrial group for the third quarter in a row. Sizable employment gains in banks and other deposit accepting intermediaries, for the first time after four consecutive quarters of job losses, and smaller gains in insurance and real estate agents, were not enough to compensate for job losses in trust companies, insurance, other financial intermediaries and insurance and real estate agents. Employment in credit unions stayed unchanged at its fourth quarter 1995 level. The current level of employment in trust companies is a fraction of what it used to be.

The fact that the employment decline for the industrial group as a whole was marginal, is exclusively due to the creation of ten thousand part time jobs, as full time employment declined for the third straight quarter. Self employment also increased, albeit at its lowest rate in a year and a half.

The group's total employment, full time employment and self employment performance lagged behind the economy average, while part time employment surpassed the economy average performance for the first time this year.

Finances, assurances et services immobiliers — emploi

Plus du quart des emplois dans ce secteur sont concentrés dans les banques et dans les autres institutions de dépôt. Les agents d'assurance et immobiliers représentent environ 19 % des travailleurs de ce groupe, tandis que les secteurs de sociétés d'assurance et des exploitants de sociétés immobilières emploient respectivement 18 % et 15 % de l'effectif de cette branche. Environ 84 % de ces emplois sont à plein temps. Le travail autonome représente près de 14 % du total.



Une baisse de l'emploi, bien que marginale ce trimestre, frappe le groupe des finances, des assurances et des services immobiliers, et ce pour le troisième trimestre consécutif. Les gains d'emploi appréciables dans les banques et autres intermédiaires de dépôt, enregistrés pour la première fois après quatre trimestres consécutifs de pertes d'emploi, et les gains plus modestes chez les agents d'assurances et les agents immobiliers ne suffisent pas à compenser les pertes d'emploi dans les sociétés de fiducie, le secteur des assurances, les autres intermédiaires financiers et les exploitants immobiliers. L'emploi dans le secteur des caisses d'épargne et de crédit demeure inchangé, au niveau du quatrième trimestre de 1995. Enfin, le niveau actuel d'emploi dans les sociétés de fiducie n'est qu'une fraction de ce qu'il était.

La baisse d'emploi marginale enregistrée dans l'ensemble du groupe s'explique exclusivement par la création de dix mille emplois à temps partiel, les emplois à plein temps étant en baisse pour un troisième trimestre consécutif. Le travail autonome est lui aussi en hausse, bien que l'augmentation soit la plus faible enregistrée au cours des dix-huit derniers mois.

Le rendement du groupe en regard de l'emploi en général, de l'emploi à plein temps et du travail autonome est inférieur à la moyenne pour l'ensemble de l'économie, alors que, pour la première fois cette année, l'emploi à temps partiel progresse à un taux supérieur au taux moyen pour l'ensemble de l'économie.

Table B10. Finance, insurance and real estate, employment

Tableau B10. Finances, assurances et services immobiliers, emploi

	1995				1996				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	thousands – milliers								
Employment									Emploi
Banks and other	239	245	238	217	225	218	228	238	Banques et autres
Trust/mortgage	21	23	30	27	19	18	16	19	Sociétés de fiducie et hypot
Credit unions	42	47	54	51	58	56	51	51	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	142	148	155	145	132	138	147	144	Assurances
Other financial	87	86	87	80	83	89	84	75	Autres interm. financiers
Real estate operators	114	117	123	129	131	128	120	117	Services immobiliers
Insurance/real est. agents	141	152	147	150	151	157	154	152	Agences (assur./immob.)
Total	787	818	832	799	799	804	799	798	Total
Full-time	668	698	722	683	675	691	681	672	Plein temps
Part-time	120	121	111	117	124	113	117	127	Temps partiel
Self employment	93	99	103	112	107	111	111	115	Travail autonome
	Analytical table – Tableau analytique								
	from same quarter last year – par rapport au même trimestre de l'an dernier								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	-1.2	10.4	7.7	-6.1	-5.9	-11.0	-4.2	9.7	Banques et autres
Trust/mortgage	-16.0	9.5	66.7	28.6	-9.5	-21.7	-46.7	-29.6	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-20.8	-26.6	-1.8	13.3	38.1	19.1	-5.6	0.0	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	2.2	2.1	14.0	8.2	-7.0	-6.8	-5.2	-0.7	Assurances
Other financial	19.2	3.6	3.6	-11.1	-4.6	3.5	-3.4	-6.3	Autres interm. financiers
Real estate operators	12.9	-1.7	4.2	15.2	14.9	9.4	-2.4	-9.3	Services immobiliers
Insurance/real est. agents	-6.0	-3.2	-5.8	7.1	7.1	3.3	4.8	1.3	Agences (assur./immob.)
Total	0.4	1.0	5.6	3.5	1.5	-1.7	-4.0	-0.1	Total
Full-time	0.3	0.9	7.0	3.6	1.0	-1.0	-5.7	-1.6	Plein temps
Part-time	1.7	1.7	-2.6	3.5	3.3	-6.6	5.4	8.5	Temps partiel
Self employment	9.4	2.1	9.6	30.2	15.1	12.1	7.8	2.7	Travail autonome
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Total	-2.3	-0.9	4.5	2.7	0.2	-3.0	-5.1	-1.5	Total
Full-time	-3.5	-1.3	5.7	3.3	0.6	-1.9	-4.4	-2.5	Plein temps
Part-time	3.1	1.3	-3.2	0.6	-1.5	-9.4	-9.7	5.5	Temps partiel
Self employment	6.2	1.6	11.5	27.2	9.0	6.0	2.4	-4.7	Travail autonome

Chart B25. Full-time employment

Graphique B25. Emploi à plein temps

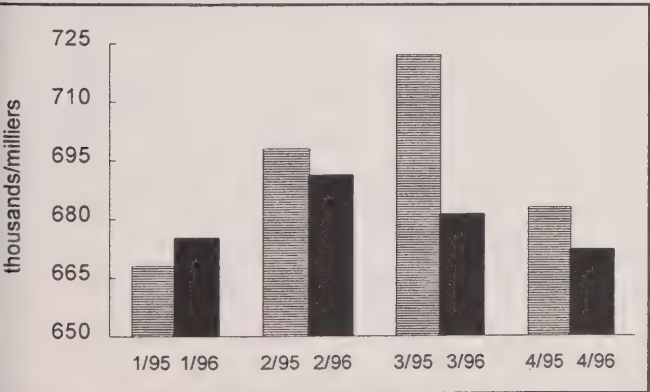
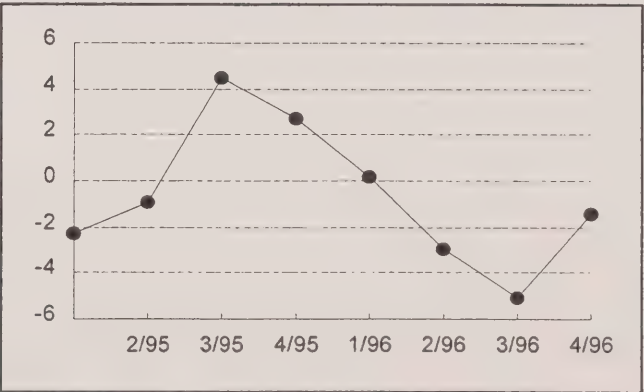


Chart B26. Comparative indicator, total

Graphique B26. Indicateur comparatif, total



Finance, Insurance and Real Estate, salaries

Salaried employees in this industrial group are the best paid in other financial institutions followed by the insurance industry; they are paid the least in the real estate operators industry and in credit unions. The gap between high and low paying industries does not appear to be closing over time.

Salaries in the finance, insurance and real estate group declined marginally this quarter, after last quarter's stability and several previous quarters of increases. Salaries in banks and other deposit accepting institutions, credit unions, insurance, real estate operators and insurance and real estate agents all declined. Salaries increased only in trust and mortgage companies, after last quarter's sizable drop, and in other financial intermediaries. Interestingly, salaries in banks fell this quarter after consistent increases, while at the same time employment increased for the first time in a year.

Considering the decline in the average salary in the economy as a whole, this industrial group performed better despite the salary declines.

The salary increases in trust and mortgage companies, as well as other financial intermediaries, were sufficient to result in enhanced purchasing power for salaried employees in these industries, even after adjusted for the increase in the cost of living, as measured by the CPI. Salaried employees in the remaining industries of the group, which had reduced salaries, consequently, lost further purchasing power.

**Finances, assurances et services immobiliers
— rémunération**

Les employés salariés des autres institutions financières sont les mieux payés de ce secteur, suivis de ceux de l'assurance; les employés de l'exploitation immobilière et des caisses d'épargne et de crédit sont les moins bien payés. L'écart entre les branches les mieux rémunérées et les moins bien rémunérées ne semble pas s'amenuiser avec le temps.

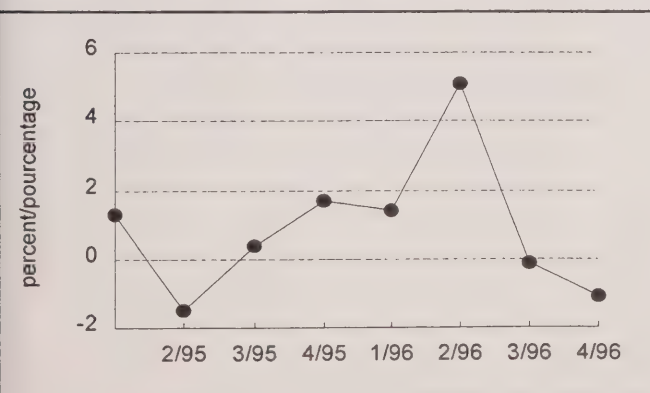
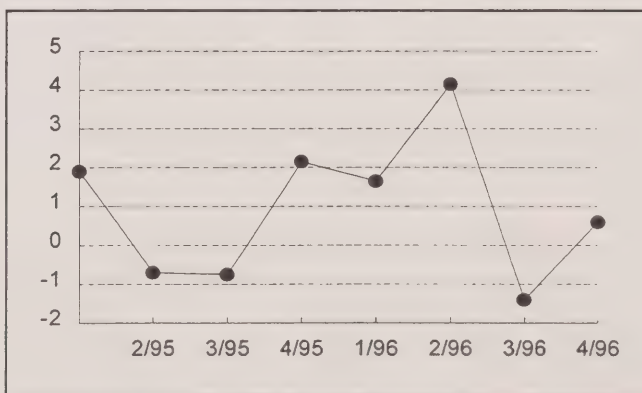
Les salaires des employés du groupe des finances, des assurances et des services immobiliers affichent un très léger recul ce trimestre, après être demeurés stationnaires le trimestre dernier et avoir enregistré des hausses pendant plusieurs des trimestres précédents. La baisse de salaire touche les secteurs des banques et autres institutions de dépôt, les caisses d'épargne et de crédit, le secteur des assurances, les exploitants immobiliers ainsi que les agents d'assurance et les agents immobiliers. En revanche, les salaires des employés des sociétés de fiducie et des sociétés de prêts hypothécaires sont en hausse, après avoir chuté considérablement le trimestre dernier, de même que ceux des autres intermédiaires financiers. Fait intéressant à souligner, les salaires des employés de banques sont en baisse ce trimestre, après avoir affiché des hausses soutenues, tandis que l'emploi dans ce secteur est en hausse pour la première fois de l'année.

Malgré la baisse salariale constatée pour l'ensemble de l'économie, le rendement de ce groupe reste supérieur, compte tenu de la baisse.

Les augmentations de salaire des employés des sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires, ainsi que des autres intermédiaires financiers, sont suffisamment importantes pour accroître le pouvoir d'achat de ces employés, même après correction pour tenir compte de l'augmentation du coût de la vie telle que mesurée par l'IPC. En revanche, les employés des autres secteurs du groupe, dont le salaire est en baisse, voient leur pouvoir d'achat diminuer encore davantage.

Table B11. Finance, insurance and real estate, salaries**Tableau B11. Finances, assurances et services immobiliers, rémunération**

	1995				1996				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	dollars per year – dollars par année								
Salaried employees									Employés
Banks and other	35,944	36,204	36,918	37,571	38,032	38,501	39,266	38,944	Banques et autres
Trust/mortg. companies	35,498	35,107	35,175	36,345	38,459	39,613	37,084	38,142	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	34,085	33,155	32,737	31,722	32,378	34,037	35,368	34,222	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	40,120	39,350	39,434	39,774	41,430	42,541	42,173	42,047	Assurances
Other financial	45,521	45,472	45,679	47,307	48,979	53,258	52,654	53,131	Autres interm. financiers
Real estate operators	31,530	30,182	29,959	29,667	30,207	34,900	33,078	32,714	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	35,035	34,719	33,717	34,608	33,911	39,917	40,399	39,717	Agences (assur./immob.)
Total	37,435	37,142	37,376	38,020	38,732	41,027	41,051	40,872	Total
	Analytical table – Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	0.2	0.7	2.0	1.8	1.2	1.2	2.0	-0.8	Banques et autres
Trust/mortg. companies	2.7	-1.1	0.2	3.3	5.8	3.0	-6.4	2.9	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	2.8	-2.7	-1.3	-3.1	2.1	5.1	3.9	-3.2	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	2.1	-1.9	0.2	0.9	4.2	2.7	-0.9	-0.3	Assurances
Other financial	5.0	-0.1	0.5	3.6	3.5	8.7	-1.1	0.9	Autres interm. financiers
Real estate operators	1.1	-4.3	-0.7	-1.0	1.8	15.5	-5.2	-1.1	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	4.5	-0.9	-2.9	2.6	-2.0	17.7	1.2	-1.7	Agences (assur./immob.)
Total	2.3	-0.8	0.6	1.7	1.9	5.9	0.1	-0.4	Total
Rate of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation ajusté selon l'IPC (%)
Banks and other	-0.8	0.0	1.7	1.8	0.8	0.5	1.8	-1.5	Banques et autres
Trust/mortg. companies	1.6	-1.8	0.0	3.3	5.3	2.2	-6.5	2.2	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	1.7	-3.5	-1.5	-3.1	1.6	4.3	3.8	-3.9	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	1.0	-2.7	0.0	0.9	3.7	1.9	-1.0	-1.0	Assurances
Other financial	3.9	-0.9	0.2	3.6	3.1	7.9	-1.3	0.2	Autres interm. financiers
Real estate operators	0.0	-5.0	-1.0	-1.0	1.4	14.7	-5.4	-1.8	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	3.4	-1.6	-3.1	2.6	-2.5	16.8	1.1	-2.3	Agences (assur./immob.)
Total	1.3	-1.5	0.4	1.7	1.4	5.1	-0.1	-1.1	Total
Comparative Indicator									Indicateur comparatif
Total	1.9	-0.7	-0.7	2.1	1.6	4.1	-1.4	0.6	Total

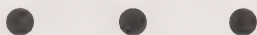
Chart B27. Rate of change, CPI-adjusted, total**Graphique B27. Taux de variation, ajusté selon l'IPC, total****Chart B28. Comparative indicator****Graphique B28. Indicateur comparatif**

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Finance, Insurance and Real Estate, GDP

In this industrial group, the asset and revenue shares of individual industries do not translate into GDP shares. Thus, other financial intermediaries (which includes, for GDP calculations, consumer and business finance intermediaries, investment companies, real estate operators, agents and brokers, as well as insurance and real estate agents) contribute almost two-thirds of the total value-added by the group. Banks and other deposit-accepting institutions account for 23% of the group's total GDP. The other industries make up the remainder.

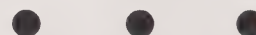


The GDP for the finance, insurance and real estate group as a whole continued to grow for the fourth consecutive quarter. This was the outcome of high output growth in other financial intermediaries, which accounts for almost two-thirds of the group's output, and output growth in banks, trust and mortgage companies. Output in the insurance and credit unions industries remained unchanged from its last quarter's level.

The finance, insurance and real estate group's output performance returned to above economy average performance, after it fell short last quarter. All industries with output growth exceeded the economy average, whereas those with stagnant output performed below the economy average.

Finances, assurances et services immobiliers — PIB

Dans ce secteur, les parts d'actifs et de recettes de chacune des branches ne se reflètent pas sur leurs parts respectives du PIB. Par conséquent, d'autres intermédiaires financiers (incluant aux fins du calcul du PIB les institutions de crédit à la consommation et aux entreprises, les sociétés d'investissement, les exploitants, les agents et les courtiers immobiliers, et les agents d'assurance et immobiliers) représentent près des deux-tiers de la valeur ajoutée par ce groupe. Les banques et les autres intermédiaires financiers de dépôt comptent pour 23 % du PIB du secteur. Les autres industries représentent le reste.



Le PIB du groupe des finances, des assurances et des services immobiliers poursuit sa progression pour le quatrième trimestre consécutif. Cette croissance est attribuable à la forte hausse de production enregistrée dans les autres intermédiaires financiers, laquelle représente près des deux tiers de la production du groupe, ainsi qu'à la production accrue des banques, des sociétés de fiducie et des sociétés de prêts hypothécaires. La production du secteur des assurances et des caisses d'épargne et de crédit demeure inchangée par rapport au trimestre précédent.

La productivité du groupe des finances, des assurances et des services immobiliers est de nouveau supérieure à la moyenne pour l'ensemble de l'économie, après un piètre rendement le trimestre dernier. Tous les secteurs enregistrant une hausse de production affichent un taux supérieur à la moyenne de l'économie, alors que les secteurs dont la production stagne obtiennent un rendement inférieur à la moyenne.

Table B12. Finance, insurance and real estate,
GDP at factor cost, 1986 dollars

Tableau B12. Finances, assurances et services immobiliers,
PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986

	1995				1996				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Value added									Valeur ajoutée
Banks and other	8,747	8,848	8,983	9,104	9,237	9,360	9,489	9,644	Banques et autres
Trust/mortgage	559	556	557	550	536	537	551	560	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	1,430	1,443	1,454	1,470	1,481	1,486	1,496	1,496	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	2,971	3,081	3,044	2,915	2,956	3,019	3,044	3,044	Assurances
Other financial	24,252	24,741	25,149	25,088	25,593	26,002	25,939	26,887	Autres interm. financiers
Total	37,959	38,669	39,187	39,127	39,803	40,404	40,519	41,631	Total
Analytical table – Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	1.0	1.2	1.5	1.3	1.5	1.3	1.4	1.6	Banques et autres
Trust/mortgage	-9.3	-0.5	0.2	-1.3	-2.5	0.2	2.6	1.6	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	0.5	0.9	0.8	1.1	0.7	0.3	0.7	0.0	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-2.1	3.7	-1.2	-4.2	1.4	2.1	0.8	0.0	Assurances
Other financial	-2.0	2.0	1.6	-0.2	2.0	1.6	-0.2	3.7	Autres interm. financiers
Total	-1.4	1.9	1.3	-0.2	1.7	1.5	0.3	2.7	Total
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Banks and other	0.8	1.4	1.2	1.2	1.0	1.0	0.6	0.7	Banques et autres
Trust/mortgage	-9.4	-0.3	-0.1	-1.4	-3.0	-0.2	1.8	0.7	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	0.3	1.2	0.5	1.0	0.3	-0.0	-0.1	-0.9	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-2.3	4.0	-1.5	-4.4	0.9	1.8	0.0	-0.9	Assurances
Other financial	-2.2	2.3	1.3	-0.4	1.5	1.2	-1.1	2.7	Autres interm. financiers
Total	-1.5	2.1	1.0	-0.3	1.3	1.1	-0.5	1.8	Total

Chart B29. Rate of change, total
Graphique B29. Taux de variation, total

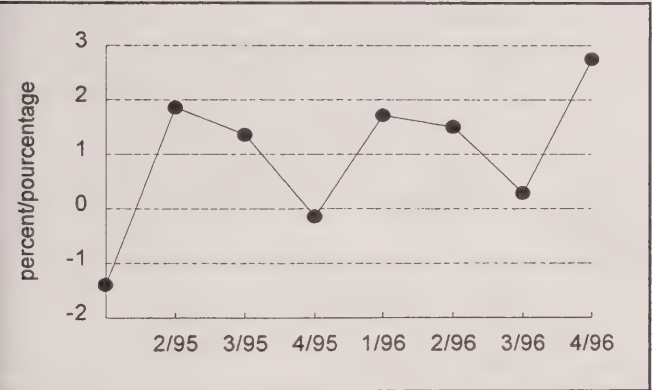
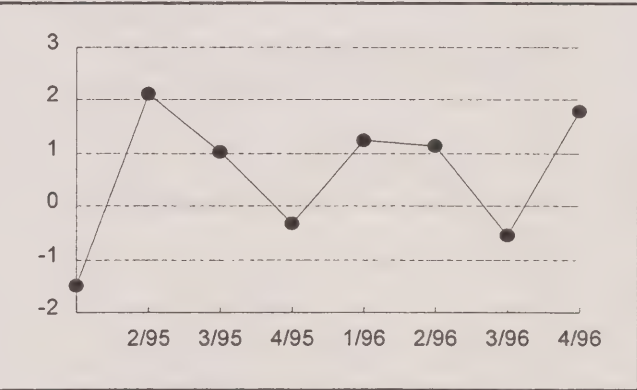


Chart B30. Comparative indicator, total
Graphique B30. Indicateur comparatif, total





Custom Tabulations

Totalisations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

C. Business Services

C. Services aux entreprises

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere.)

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)**Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)**

Computer Services (3621, 3622)

Services informatiques (3621, 3622)

Advertising Agencies (5911)

Agences de publicité (5911)

Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services (4311, 661)

Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques (4311, 661)

Other Professional Services to Business Management (651, 652, 659)

Autres services professionnels aux entreprises (651, 652, 659)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)**Classification type des industries pour établissements (CTI-E)**

Computer and Related Services (772)

Services informatiques et services connexes (772)

Accounting and Bookkeeping Services (773)

Services de comptabilité (773)

Advertising Services (774)

Services de publicité (774)

Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services (775)

Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques et techniques (775)

Offices of Lawyers and Notaries (776)

Cabinets d'avocats et de notaires (776)

Other Business Services (771, 777, 779)

Autres services aux entreprises (771, 777, 779)

Business Services

Highlights — 4th Quarter 1996

- Both operating revenues and operating expenses decreased this quarter for this industrial group, after having increased throughout the year. In fact, they decreased at their fastest rate since the first quarter of 1995. As operating expenses declined proportionately more than operating revenues, though, the industry's profitability improved. Operating profit and the profit margin, in particular, improved markedly.
- Assets increased, while liabilities increased at a rate of growth double that of assets. Equity decreased somewhat due to common shares, as retained earnings did not change much. The return on capital and the return on equity ratios improved somewhat.
- The steady growth of employment experienced by this industrial group continued during this quarter and matched last quarter's rate. Sixty thousand jobs were added from the fourth quarter of 1995. The highest rate of job creation took place in advertising agencies. Although most new jobs were full time, part time jobs also contributed to the employment growth of this industrial group. Moreover, the rate of self employment growth was as strong as it was last quarter.
- After five consecutive quarters of salary hikes, salaries reached a plateau this quarter for this group. Average salaries in computer services increased throughout the year, while salaries in other business services posted the highest rate of increase this quarter. Salaries in advertising services also increased, whereas salaries in offices of lawyers and notaries and accounting and bookkeeping services declined. Salaries in architectural, engineering and other scientific and technical services did not change from their last quarter's level.
- The group's output returned to positive and healthy growth this quarter, following the uncharacteristic and mild drop of last quarter. There was a strong showing in the output of computer and other professional services, followed by other business services. A decrease in the output of advertising services moderated somewhat the group's overall output growth.

Key Services Indicators

(change from last quarter)

Operating revenues	↓	3.6 %
Operating expenses	↓	5.2 %
Profit margin*		4.5 %
Assets	↑	2.9 %
Liabilities	↑	5.9 %
Employment**	↑	6.8 %
Salaries		0.0 %
GDP	↑	2.0 %

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Services aux entreprises

Faits saillants — 4^e trimestre 1996

- Ce trimestre, les recettes et les dépenses d'exploitation de ce groupe sont toutes deux en baisse, après avoir augmenté pendant toute l'année. Il s'agit en fait de la diminution la plus rapide depuis le premier trimestre de 1995. Cependant, comme les dépenses d'exploitation diminuent proportionnellement plus rapidement que les recettes d'exploitation, la rentabilité du secteur s'améliore, comme en témoignent notamment les hausses marquées des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire.
- L'actif est en hausse; il en va de même du passif dont le taux de croissance est deux fois supérieur à celui de l'actif. L'avoir montre une légère baisse imputable aux actions ordinaires, alors que les bénéfices non répartis fluctuent peu. Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir s'améliorent quelque peu.
- La croissance soutenue de l'emploi dans ce groupe se poursuit ce trimestre, à un taux équivalent à celui du trimestre dernier. Ainsi, 60 000 emplois s'ajoutent à ceux du quatrième trimestre de 1995, les agences de publicité affichant le taux de création d'emplois le plus élevé. La croissance de l'emploi dans ce groupe est attribuable principalement à la création d'emplois à plein temps, bien qu'on note également de nouveaux emplois à temps partiel. Par ailleurs, le taux de croissance du travail autonome est aussi élevé qu'au trimestre dernier.
- Après cinq trimestres consécutifs de hausses, on note un plafonnement des salaires dans ce groupe ce trimestre. Les salaires moyens des employés des services informatiques sont en hausse depuis le début de l'année, mais ce sont les salaires dans le secteur des autres services aux entreprises qui affichent la hausse la plus élevée ce trimestre. Les salaires des employés des services de publicité sont eux aussi en hausse, tandis que les salaires dans les cabinets d'avocats et de notaires et les services de comptabilité reculent. Enfin, les salaires des employés dans les bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques et techniques sont inchangés par rapport au trimestre dernier.
- Ce trimestre, la production du groupe affiche de nouveau une croissance positive et saine, après une baisse légère et peu caractéristique le trimestre dernier. La production des services informatiques et des autres services professionnels est fortement en hausse, suivie de celle des autres services aux entreprises. La diminution de la production des services de publicité vient ralentir quelque peu la croissance globale du groupe.

Indicateurs clés des services

(variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↓	3,6 %
Dépenses d'exploitation	↓	5,2 %
Marge bénéficiaire*		4,5 %
Actif	↑	2,9 %
Passif	↑	5,9 %
Emploi**	↑	6,8 %
Rémunération		0,0 %
PIB	↑	2,0 %

* Pourcentage du trimestre

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente

Business Services

Chart C1. Assets
Graphique C1. Actif

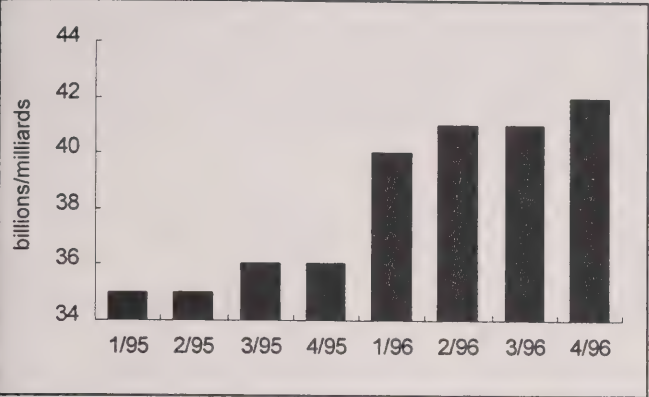


Chart C3. Operating profits
Graphique C3. Bénéfice d'exploitation

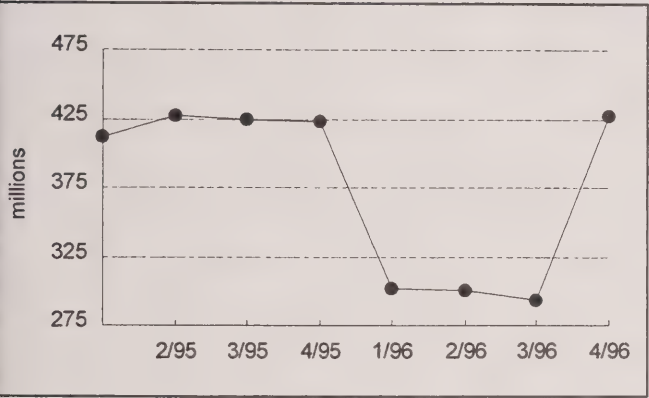
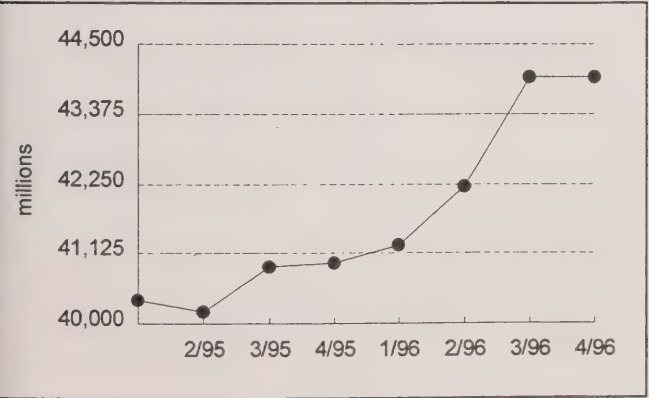


Chart C5. Salaries
Graphique C5. Rémunération



Services aux entreprises

Chart C2. Operating revenues
Graphique C2. Recettes d'exploitation

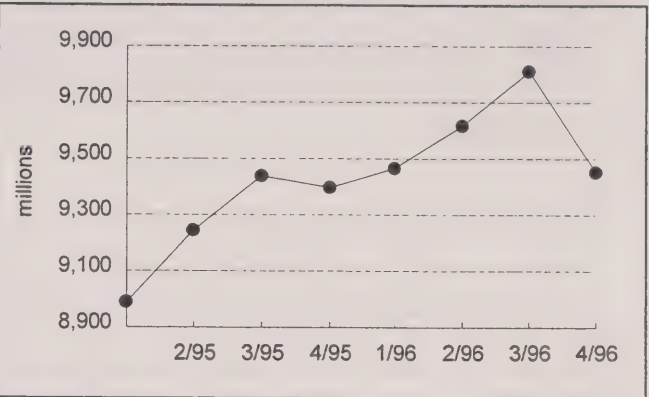


Chart C4. Employment
Graphique C4. Emploi

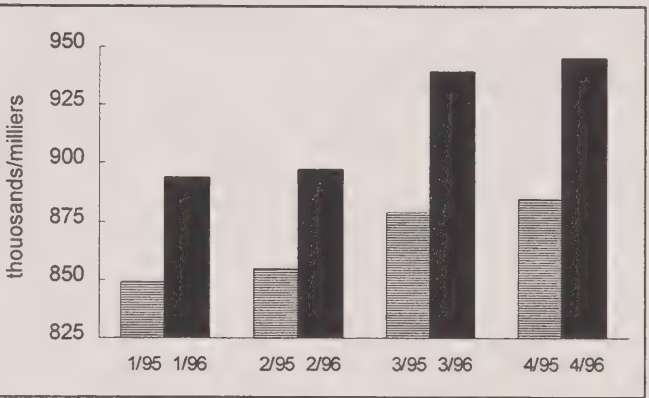
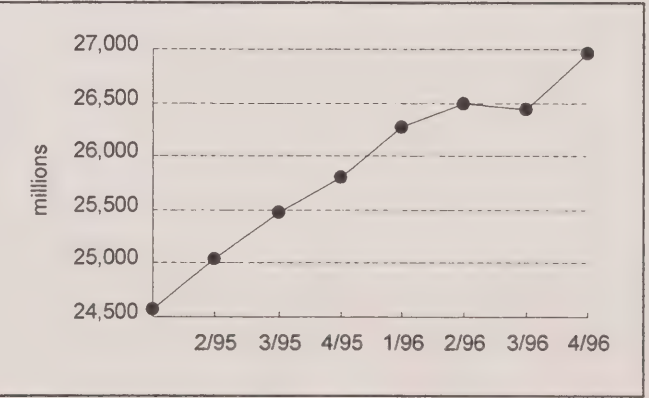
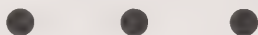


Chart C6. GDP
Graphique C6. PIB



Business Services, financial statistics

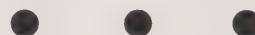
Both operating revenues and operating expenses decreased this quarter in this industrial group, after increases throughout the year. In fact, they decreased at their fastest rate since the first quarter of 1995. As the rate of decline in operating expenses, though, exceeded that in operating revenues, the group's profitability improved. Operating profit and the profit margin, in particular, improved markedly, although the profit margin continues to trail that of the economy average.



Assets increased, while liabilities increased at twice the rate of growth of assets. Equity decreased somewhat due to common shares, as retained earnings did not change much. The return on capital and the return on equity ratios improved somewhat.

Services aux entreprises — statistiques financières

Les recettes et les dépenses d'exploitation du groupe sont toutes deux en baisse ce trimestre, après avoir enregistré des hausses toute l'année. Il s'agit en fait de la baisse la plus rapide depuis le premier trimestre de 1995. Cependant, comme le taux de diminution des dépenses d'exploitation est supérieur à celui des recettes d'exploitation, on note une amélioration de la rentabilité du groupe, notamment des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire. La marge bénéficiaire demeure malgré tout inférieure à la moyenne pour l'ensemble de l'économie.



L'actif et le passif sont en hausse, ce dernier dans une proportion deux fois supérieure à l'accroissement de l'actif. L'avoir affiche une légère baisse imputable aux actions ordinaires, tandis que les bénéfices non répartis varient peu. Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir s'améliorent quelque peu.

Table C1. Business Services, financial statistics

Tableau C1. Services aux entreprises, statistiques financières

	1995				1996				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	8,990	9,248	9,440	9,399	9,465	9,614	9,812	9,455	Recettes d'exploitation
Operating expenses	8,578	8,821	9,016	8,976	9,163	9,313	9,519	9,028	Dépenses d'exploitation
Operating profit	412	427	424	423	302	301	293	427	Bénéfice d'exploitation
Net profit	179	221	273	248	156	93	149	170	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	34,573	35,024	35,712	35,861	40,207	41,334	41,079	42,273	Actif
Liabilities	19,204	19,701	20,189	20,306	21,841	22,443	22,926	24,281	Passif
Equity	15,369	15,322	15,523	15,555	18,366	18,891	18,153	17,991	Avoir
Share capital	10,932	10,838	11,029	11,129	14,554	15,248	15,172	15,086	Capital-actions
Retained earnings	3,506	3,530	3,543	3,449	2,785	2,674	2,070	2,006	Bénéfices non-répartis
Analytical table – Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-4.4	2.9	2.1	-0.4	0.7	1.6	2.1	-3.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-4.0	2.8	2.2	-0.4	2.1	1.6	2.2	-5.2	Dépenses d'exploitation
Assets	0.4	1.3	2.0	0.4	12.1	2.8	-0.6	2.9	Actif
Liabilities	-3.3	2.6	2.5	0.6	7.6	2.8	2.2	5.9	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.57	5.24	5.85	5.24	3.60	2.81	3.18	3.55	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	4.56	5.85	6.99	6.37	3.40	1.97	2.68	3.71	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	4.58	4.62	4.49	4.50	3.19	3.13	2.98	4.51	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.673	0.688	0.692	0.704	0.654	0.635	0.663	0.691	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.389	1.416	1.421	1.461	1.440	1.464	1.439	1.411	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.236	1.262	1.268	1.302	1.268	1.297	1.274	1.252	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-5.9	3.3	1.9	-0.8	-1.6	1.4	0.4	-3.8	Recettes d'exploitation
Profit margin	-2.2	-2.3	-2.4	-2.3	-3.2	-3.3	-3.8	-2.7	Marge bénéficiaire

Chart C7. Profit margin

Graphique C7. Marge bénéficiaire

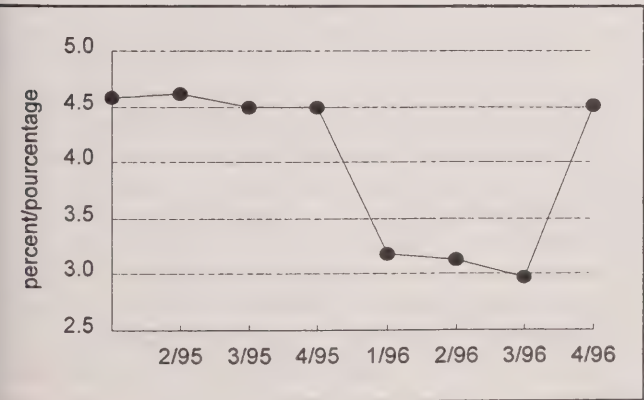
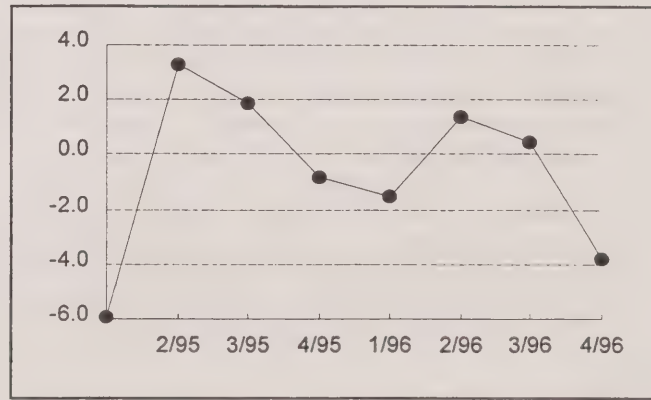


Chart C8. Comparative indicator, operating revenue

Graphique C8. Indicateur comparatif, recettes d'exploitation



Business Services, industrial detail

No single industry dominates both the income statement and the balance sheet of this industrial group. In the fourth quarter of 1996, computer services accounted for almost 39% of operating revenues but only 22% of assets. By contrast, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for about 29% of operating revenues and 39% of assets. Other professional services accounted for nearly 25% of operating revenues and almost 35% of assets. Advertising agencies made up 7% of operating revenues and just 4% of assets.

The operating revenues of the computer services industry fell this quarter for the first time this year. However, at the same time operating expenses fell even more. The two declines are the largest the industry has experienced since the first quarter of 1995. The industry's profitability, however, improved. Operating and net profits were both up, while the profit margin achieved its highest level since the first quarter of 1995. Despite this, it continues to trail the economy average profit margin. Assets increased and liabilities increased proportionately more. Equity also increased somewhat, as small upward movements were noted in both share capital and retained earnings. The return on capital and the debt to equity ratios deteriorated somewhat, whereas the return on equity ratio improved marginally.

Substantial declines in both operating revenues and operating expenses characterized the performance of advertising agencies this quarter as well. These declines exceeded even the sizable declines of the second quarter of 1995. As the decline in operating expenses was much greater than that in operating revenues, though, the industry's profitability improved. The profit margin, in particular, reached a very high level, considering the industry's recent performance, but it still trails the economy average. Assets and liabilities increased at identical rates. Higher share capital and retained earnings contributed to elevated equity.

Services aux entreprises — résultats détaillés

Dans ce secteur d'activité, aucune branche n'a été dominante aux chapitres du bilan et des profits et pertes. Au cours du quatrième trimestre de 1996, les services informatiques généraient 39 % des recettes d'exploitation, mais pour 22 % seulement de l'actif. Par opposition, l'architecture, l'ingénierie, et les autres services scientifiques et techniques ont généré environ 29 % des recettes d'exploitation et détenaient 39 % de l'actif. Les autres services professionnels représentaient pour près de 25 % des recettes d'exploitation et près de 35 % de l'actif. Les agences de publicité comptent 7 % des recettes d'exploitation, mais seulement 4 % de l'actif.

Pour la première fois cette année, les recettes d'exploitation du secteur des services informatiques sont en baisse ce trimestre. Cette baisse s'accompagne toutefois d'une réduction encore plus marquée des dépenses d'exploitation. Il s'agit des deux plus fortes baisses enregistrées par le secteur depuis le premier trimestre de 1995. On note cependant une amélioration de la rentabilité du secteur. Les bénéfices d'exploitation et les bénéfices nets sont tous deux en hausse, tandis que la marge bénéficiaire atteint son niveau le plus élevé depuis le premier trimestre de 1995. Celle-ci demeure malgré tout inférieure à la marge bénéficiaire moyenne pour l'ensemble de l'économie. L'actif augmente et le passif augmente proportionnellement plus rapidement. L'avoir augmente lui aussi quelque peu, sous l'effet des faibles mouvements à la hausse enregistrés dans le capital-actions et les bénéfices non répartis. Le ratio du rendement des capitaux employés et le ratio d'endettement affichent tous deux un léger recul, tandis que le ratio du rendement de l'avoir augmente légèrement.

Le rendement des agences de publicité ce trimestre se caractérise par une autre baisse substantielle des recettes et des dépenses d'exploitation, encore plus marquée que les diminutions enregistrées au deuxième trimestre de 1995. Cependant, comme la réduction des dépenses d'exploitation dépasse largement celle des recettes d'exploitation, la rentabilité de l'industrie est en hausse. Le niveau de la marge bénéficiaire est notamment très élevé, si l'on tient compte du rendement récent du secteur, mais il demeure inférieur à la moyenne pour l'économie. L'actif et le passif augmentent dans des proportions identiques. La hausse de l'avoir est attribuable à l'accroissement du capital-actions et des bénéfices non répartis.

The marginal decreases in the operating revenues in architectural, engineering and other scientific and technical services of the last two quarters, were replaced by a decline of a more substantial magnitude this quarter. But, these were more than offset by an even larger decline in operating expenses. This led to a much improved profit performance for the industry, although the industry is still in the red. Assets increased marginally, while liabilities increased proportionately more. Lower share capital led to decreased equity. With the exception of the debt to equity ratio, all other financial indicators improved somewhat this quarter.

Les recettes d'exploitation des bureaux d'architectes, ingénieurs et autres services scientifiques et techniques, qui ont très légèrement diminué au cours des deux derniers trimestres, affichent ce trimestre une baisse plus substantielle. Celle-ci est toutefois plus que compensée par la diminution encore plus forte des dépenses d'exploitation. Ceci explique l'accroissement marqué de la rentabilité du secteur, qui demeure malgré tout déficitaire. L'actif affiche une très légère hausse, tandis que le passif augmente proportionnellement davantage. La diminution du capital-actions se traduit par une baisse de l'avoir. À l'exception du ratio d'endettement, tous les autres indicateurs financiers s'améliorent quelque peu ce trimestre.

Other professional business services returned to improved operating revenue performance this quarter. This occurred, though, at the cost of operating expenses higher enough to marginally reduce the industry's profitability, as indicated by all profit indicators. Assets increased and liabilities increased proportionately more. The level of equity was also somewhat higher, principally due to retained earnings. The return on capital, the return on equity and the debt to equity ratios also deteriorated slightly.

Les recettes d'exploitation des autres services professionnels aux entreprises reprennent leur mouvement à la hausse ce trimestre; cette hausse s'accompagne toutefois d'une augmentation suffisamment élevée des dépenses d'exploitation pour réduire légèrement la rentabilité du secteur, comme en témoignent tous les indicateurs des bénéfices. L'actif est en hausse, mais le passif augmente proportionnellement davantage. Le niveau de l'avoir est lui aussi quelque peu en hausse, principalement à cause des bénéfices non répartis. Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir et le ratio d'endettement affichent tous un léger recul.

Table C2. Computer services, financial statistics

Tableau C2. Services informatiques, statistiques financières

	1995				1996				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	3,499	3,615	3,667	3,553	3,639	3,690	3,930	3,709	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3,316	3,452	3,512	3,425	3,501	3,567	3,764	3,518	Dépenses d'exploitation
Operating profit	183	163	155	128	138	123	166	191	Bénéfice d'exploitation
Net profit	79	96	85	47	72	54	75	80	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	6,861	7,108	7,309	7,466	9,069	9,433	8,819	9,293	Actif
Liabilities	4,024	4,184	4,306	4,442	4,653	4,826	5,261	5,669	Passif
Equity	2,838	2,924	3,003	3,024	4,416	4,608	3,558	3,625	Avoir
Share capital	1,336	1,355	1,379	1,412	2,805	2,978	2,153	2,191	Capital-actions
Retained earnings	1,390	1,452	1,505	1,492	1,490	1,502	1,278	1,305	Bénéfices non-répartis
Analytical table – Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-11.8	3.3	1.4	-3.1	2.4	1.4	6.5	-5.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-10.1	4.1	1.7	-2.5	2.2	1.9	5.5	-6.5	Dépenses d'exploitation
Assets	-0.5	3.6	2.8	2.1	21.5	4.0	-6.5	5.4	Actif
Liabilities	-1.6	4.0	2.9	3.2	4.8	3.7	9.0	7.8	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	9.29	10.41	9.21	5.45	6.30	5.13	7.04	6.27	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	11.15	13.08	11.54	6.23	6.55	4.67	8.40	8.55	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	5.24	4.50	4.22	3.59	3.79	3.33	4.23	5.15	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.649	0.655	0.669	0.667	0.470	0.417	0.685	0.719	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.578	1.642	1.662	1.658	1.478	1.550	1.521	1.408	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.208	1.276	1.297	1.300	1.152	1.237	1.195	1.114	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-13.3	3.7	1.2	-3.5	0.2	1.2	4.9	-5.8	Recettes d'exploitation
Profit margin	-1.5	-2.4	-2.6	-3.2	-2.6	-3.1	-2.5	-2.0	Marge bénéficiaire

Chart C9. Operating revenues

Graphique C9. Recettes d'exploitation

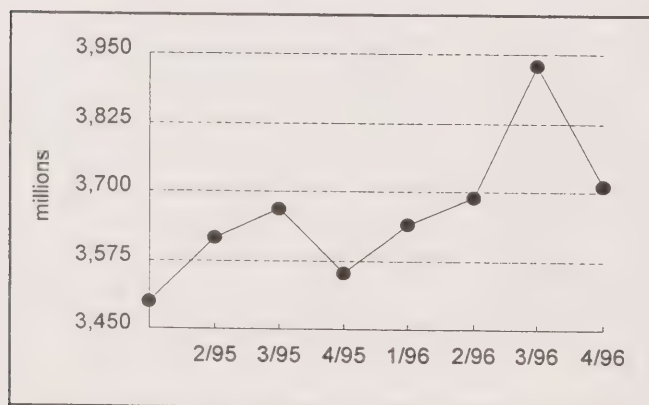


Chart C10. Operating profit

Graphique C10. Bénéfice d'exploitation

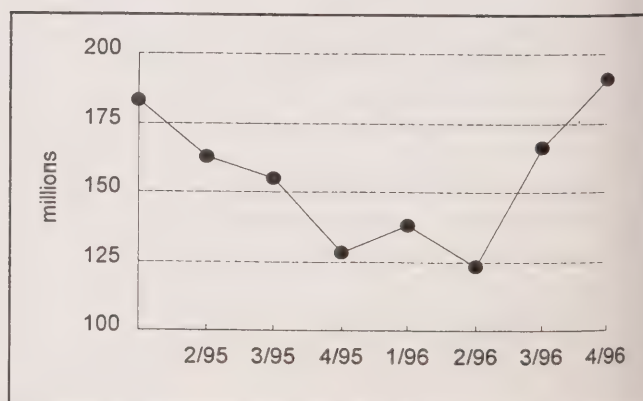


Table C3. Advertising agencies, financial statistics

Tableau C3. Agences de publicité, statistiques financières

	1995				1996				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	681	622	692	746	778	766	767	698	Recettes d'exploitation
Operating expenses	676	619	701	739	763	747	755	663	Dépenses d'exploitation
Operating profit	5	3	-9	7	15	19	12	35	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-1	0	-5	1	16	16	10	27	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	1,466	1,570	1,537	1,794	1,605	1,678	1,582	1,687	Actif
Liabilities	1,168	1,267	1,255	1,554	1,350	1,406	1,331	1,419	Passif
Equity	298	303	282	239	256	272	251	268	Avoir
Share capital	73	76	70	84	96	97	99	128	Capital-actions
Retained earnings	177	171	161	99	122	138	110	121	Bénéfices non-répartis
	Analytical table – Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	8.6	-8.7	11.3	7.8	4.3	-1.5	0.1	-9.0	Recettes d'exploitation
Operating expenses	8.3	-8.4	13.2	5.4	3.2	-2.1	1.1	-12.2	Dépenses d'exploitation
Assets	1.9	7.1	-2.1	16.7	-10.5	4.5	-5.7	6.6	Actif
Liabilities	2.8	8.5	-0.9	23.8	-13.1	4.1	-5.3	6.6	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	0.83	1.66	-1.63	1.91	11.27	11.30	7.34	16.37	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-1.88	0.43	-7.11	2.44	25.19	23.74	15.78	39.95	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	0.73	0.47	-1.33	1.01	1.93	2.43	1.52	5.00	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.575	1.563	1.637	2.094	1.690	1.548	1.663	1.585	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.161	1.176	1.334	1.274	1.146	1.145	1.111	1.109	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.123	1.137	1.287	1.234	1.101	1.097	1.069	1.065	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	7.1	-8.3	11.1	7.4	2.0	-1.7	-1.5	-9.1	Recettes d'exploitation
Profit margin	-6.0	-6.5	-8.2	-5.8	-4.4	-4.0	-5.3	-2.2	Marge bénéficiaire

Chart C11. Operating revenues

Graphique C11. Recettes d'exploitation

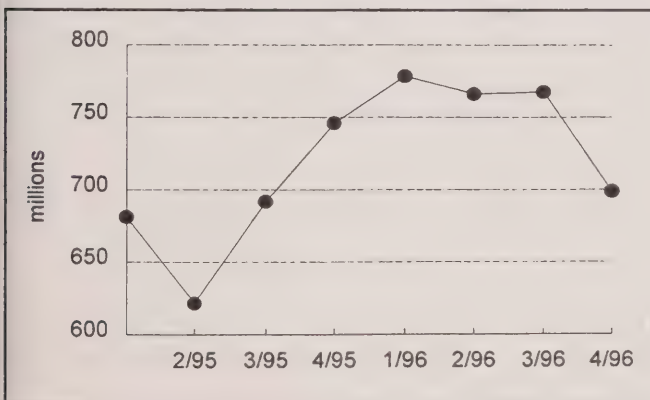


Chart C12. Operating profit

Graphique C12. Bénéfice d'exploitation

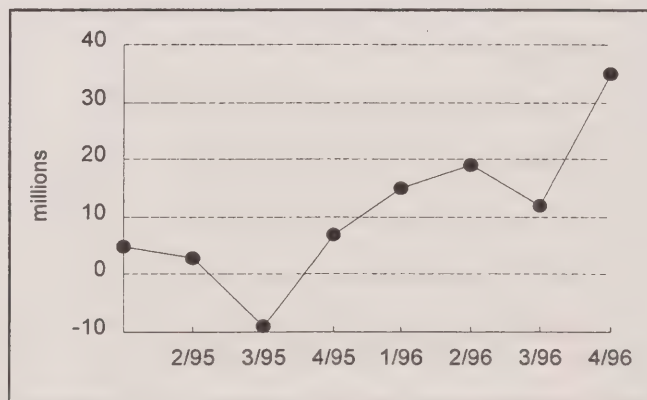


Table C4. Architects, engineers and other scientific services, financial statistics**Tableau C4. Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques, statistiques financières**

	1995				1996				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,597	2,730	2,735	2,691	2,917	2,906	2,900	2,707	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,551	2,683	2,685	2,613	2,956	2,953	3,001	2,725	Dépenses d'exploitation
Operating profit	46	47	50	78	-39	-47	-101	-18	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-42	-39	-12	4	-143	-122	-107	-87	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	13,865	13,949	14,303	14,104	15,752	16,244	16,621	16,653	Actif
Liabilities	8,044	8,311	8,637	8,405	9,132	9,375	9,501	9,869	Passif
Equity	5,821	5,638	5,665	5,699	6,621	6,869	7,120	6,784	Avoir
Share capital	6,490	6,367	6,491	6,556	8,265	8,702	9,458	9,297	Capital-actions
Retained earnings	-1,004	-1,070	-1,666	-1,207	-2,004	-2,179	-2,607	-2,778	Bénéfices non-répartis
Analytical table – Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	5.7	5.1	0.2	-1.6	8.4	-0.4	-0.2	-6.7	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2.2	5.2	0.1	-2.7	13.1	-0.1	1.6	-9.2	Dépenses d'exploitation
Assets	0.2	0.6	2.5	-1.4	11.7	3.1	2.3	0.2	Actif
Liabilities	0.4	3.3	3.9	-2.7	8.6	2.7	1.3	3.9	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	0.01	0.24	1.44	1.77	-3.24	-2.51	-3.01	-1.57	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-2.87	-2.77	-0.84	0.25	-8.62	-7.08	-7.58	-5.16	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	1.78	1.72	1.83	2.92	-1.33	-1.64	-3.49	-0.67	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.705	0.741	0.762	0.791	0.756	0.710	0.654	0.700	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.330	1.325	1.323	1.412	1.470	1.492	1.478	1.495	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.240	1.234	1.229	1.308	1.339	1.364	1.358	1.374	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	4.2	5.5	0.0	-2.0	6.1	-0.6	-1.8	-6.8	Recettes d'exploitation
Profit margin	-5.0	-5.2	-5.0	-3.8	-7.7	-8.1	-10.3	-7.8	Marge bénéficiaire

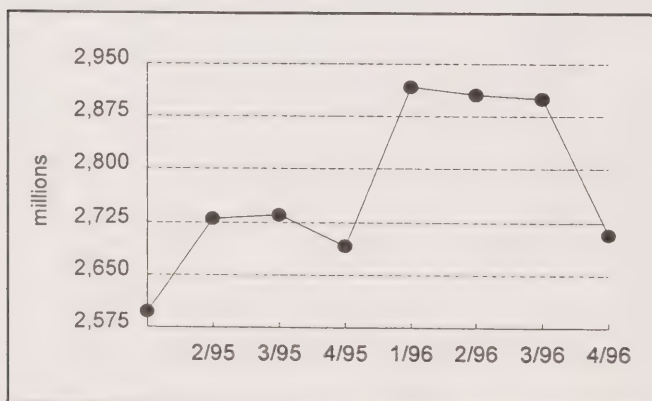
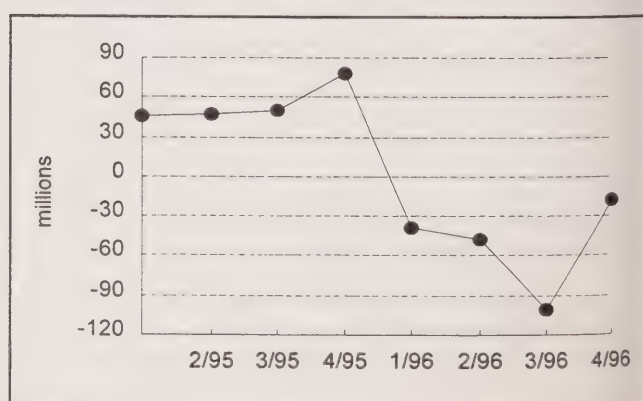
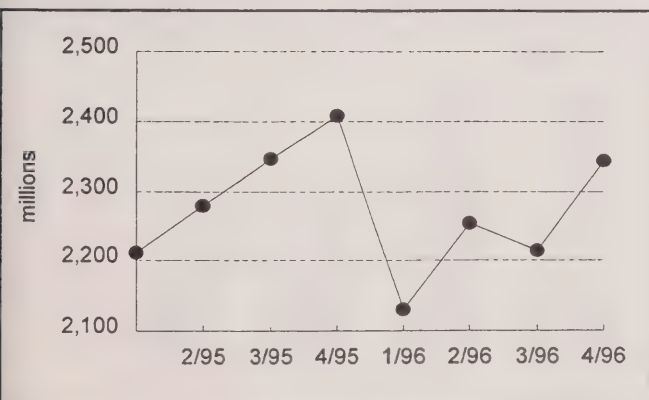
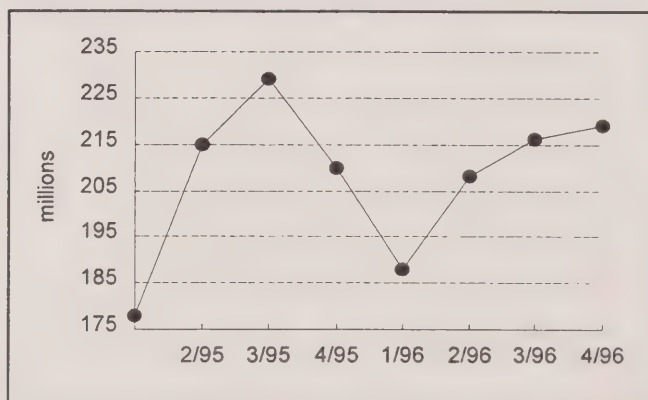
Chart C13. Operating revenues**Graphique C13. Recettes d'exploitation****Chart C14. Operating profit****Graphique C14. Bénéfice d'exploitation**

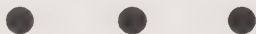
Table C5. Other professional business services, financial statistics**Tableau C5. Autres services professionnels aux entreprises, statistiques financières**

	1995				1996				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,213	2,280	2,345	2,409	2,131	2,253	2,215	2,342	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,035	2,065	2,116	2,199	1,943	2,045	1,999	2,123	Dépenses d'exploitation
Operating profit	178	215	229	210	188	208	216	219	Bénéfice d'exploitation
Net profit	143	164	205	196	211	145	172	150	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	12,381	12,396	12,563	12,497	13,780	13,978	14,057	14,640	Actif
Liabilities	5,968	5,939	5,990	5,904	6,707	6,837	6,833	7,324	Passif
Equity	6,413	6,457	6,573	6,592	7,073	7,142	7,223	7,315	Avoir
Share capital	3,032	3,040	3,089	3,077	3,388	3,471	3,462	3,469	Capital-actions
Retained earnings	2,942	2,977	3,043	3,065	3,178	3,213	3,289	3,358	Bénéfices non-répartis
Analytical table – Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-5.9	3.0	2.9	2.7	-11.5	5.7	-1.7	5.7	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-4.2	1.5	2.5	3.9	-11.6	5.2	-2.2	6.2	Dépenses d'exploitation
Assets	1.0	0.1	1.3	-0.5	10.3	1.4	0.6	4.1	Actif
Liabilities	-9.9	-0.5	0.9	-1.4	13.6	1.9	-0.1	7.2	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	7.70	7.77	8.92	8.69	8.39	6.25	7.08	6.24	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	8.69	10.36	12.27	11.88	11.90	8.11	9.52	8.20	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	8.03	9.43	9.75	8.70	8.84	9.22	9.76	9.36	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.624	0.625	0.611	0.606	0.647	0.645	0.638	0.648	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.404	1.461	1.423	1.440	1.461	1.448	1.402	1.390	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.300	1.352	1.319	1.334	1.334	1.323	1.293	1.282	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-7.4	3.4	2.7	2.4	-13.8	5.5	-3.3	5.6	Recettes d'exploitation
Profit margin	1.3	2.5	2.9	1.9	2.5	2.8	3.0	2.2	Marge bénéficiaire

Chart C15. Operating revenues**Graphique C15. Recettes d'exploitation****Chart C16. Operating profit****Graphique C16. Bénéfice d'exploitation**

Business Services, employment

No individual industry dominates employment in this group. In the fourth quarter of 1996, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for 19% of the group's total employment, followed by computer services with 15%, accounting and bookkeeping services and, offices of lawyers and notaries with 12% and advertising agencies with 10%. Other business services accounted for the remainder of total employment. In this industrial group the proportion of part-time jobs was 16%. More importantly, self employment is approaching one third of the total, well above the economy average.

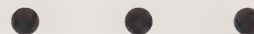


The steady growth of employment experienced by this industrial group continued during this quarter and matched last quarter's rate. Nearly sixty thousand jobs were added from the fourth quarter of 1995. The computer services industry accounted for about fifteen thousand of these jobs. For the second straight quarter, the highest rate of job growth took place in advertising agencies. A high rate of growth was also recorded in accounting and bookkeeping services. On the other hand, employment in offices of lawyers and notaries continued its decline for the fifth consecutive quarter.

Both full time and part time jobs contributed to the job creation in this industrial group. Although the rate of growth of part time jobs was double that of full time jobs, most of the new jobs created were full time. The rate of self employment growth was as strong as it was last quarter. The comparative indicators reveal that the rates of growth of full time and part time jobs, as well as that of self employment continue to surpass the economy average.

Services aux entreprises — emploi

Aucune branche ne domine au chapitre de l'emploi dans ce secteur. Au cours du quatrième trimestre de 1996, l'architecture, l'ingénierie et les autres services scientifiques et techniques représentaient 19 % de l'emploi total dans ce secteur, suivi des services informatiques, avec 15 %, des services de comptabilité et des cabinets d'avocats et les études de notaire avec 12 % et des agences de publicité avec 10 %. Le reste des emplois étaient répartis entre les autres services aux entreprises. Dans ce secteur d'activité, la proportion des emplois à temps partiel était de 16 %. Fait plus important, le travail autonome représente près du tiers du total, une proportion bien au-dessus de la moyenne de l'économie.



La croissance soutenue de l'emploi dans ce secteur se poursuit ce trimestre, à un rythme comparable à celui du trimestre dernier. On compte près de 60 000 emplois de plus qu'au quatrième trimestre de 1995, dont 15 000 environ dans le secteur des services informatiques. Pour le deuxième trimestre d'affilée, ce sont les agences de publicité qui affichent le taux de création d'emplois le plus élevé. Un taux de croissance élevé se remarque également dans le secteur des services de comptabilité. En revanche, l'emploi dans les cabinets d'avocats et de notaires poursuit sa baisse, et ce pour le cinquième trimestre consécutif.

La création d'emplois dans ce groupe tient à la fois aux emplois à plein temps et à temps partiel. Bien que le taux de croissance des emplois à temps partiel soit deux fois supérieur à celui des emplois à plein temps, la plupart des nouveaux emplois créés sont à plein temps. Le taux de croissance du travail autonome est aussi ferme qu'au trimestre dernier. Les indicateurs comparatifs montrent que les taux de croissance des emplois à plein temps et à temps partiel, ainsi que du travail autonome, demeurent supérieurs à la moyenne pour l'ensemble de l'économie.

Table C6. Business services, employment

Tableau C6. Services aux entreprises, emploi

	1995				1996				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	thousands – milliers								
Employment									Emploi
Computer services	106	126	133	128	120	135	151	142	Services informatiques
Accountants	120	107	101	95	105	110	111	112	Services de comptabilité
Advertising services	76	78	82	76	78	87	95	93	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	154	158	163	163	165	160	163	175	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	119	120	122	113	105	101	110	112	Avocats et notaires
Other services	275	267	279	310	321	303	309	310	Autres services
Total	849	855	879	885	894	897	939	945	Total
Full-time	723	732	758	746	744	752	795	789	Plein temps
Part-time	127	123	122	139	150	144	144	155	Temps partiel
Self-employment	255	248	242	258	289	285	288	307	Travail autonome
Analytical table – Tableau analytique									
	from same quarter last year – par rapport au même trimestre de l'an dernier								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	19.1	37.0	24.3	18.5	13.2	7.1	13.5	10.9	Services informatiques
Accountants	23.7	11.5	-1.0	-15.2	-12.5	2.8	9.9	17.9	Services de comptabilité
Advertising services	10.1	2.6	18.8	8.6	2.6	11.5	15.9	22.4	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	4.8	-6.5	-10.4	0.0	7.1	1.3	0.0	7.4	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	-9.2	-7.0	1.7	-3.4	-11.8	-15.8	-9.8	-0.9	Avocats et notaires
Other services	16.0	1.9	4.1	11.5	16.7	13.5	10.8	0.0	Autres services
Total	10.3	3.5	3.5	4.5	5.3	4.9	6.8	6.8	Total
Full-time	10.9	5.3	3.3	2.6	2.9	2.7	4.9	5.8	Plein temps
Part-time	7.6	-5.4	6.1	15.8	18.1	17.1	18.0	11.5	Temps partiel
Self-employment	14.9	-2.0	-8.0	-2.6	13.3	14.9	19.0	19.0	Travail autonome
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Total	7.6	1.7	2.4	3.7	4.0	3.7	5.7	5.4	Total
Full-time	7.1	3.2	2.0	2.3	2.5	1.8	6.1	4.8	Plein temps
Part-time	9.0	-5.8	5.5	12.9	13.3	14.3	2.9	8.5	Temps partiel
Self-employment	11.7	-2.4	-6.1	-5.6	7.3	8.7	13.7	11.6	Travail autonome

Chart C17. Full-time employment

Graphique C17. Emploi à plein temps

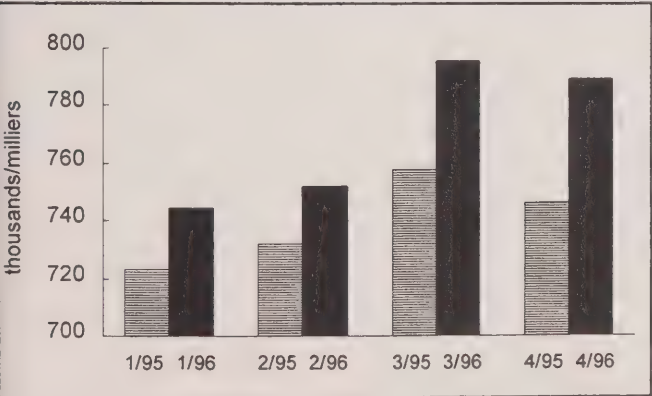
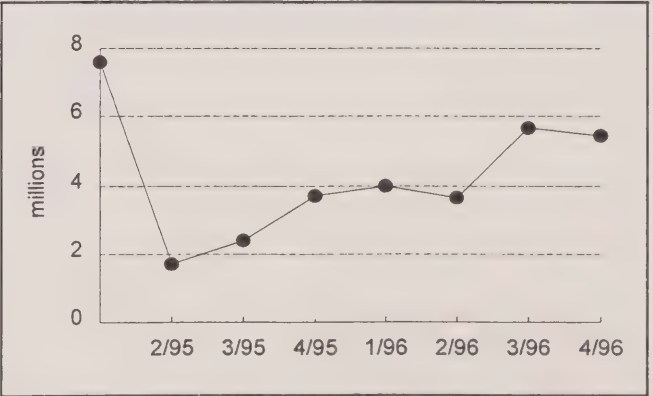


Chart C18. Comparative indicator, total

Graphique C18. Indicateur comparatif, total



Business Services, salaries

Salaried employees in computer services, in architectural, engineering and other scientific and technical services are the best paid employees in this industrial group. Salaries in advertising services are just above the group's average, while the salaries in all the other industries fall below the group's average. Other business services, the group's largest employer, trails the pack in terms of average annual earnings.*

After five consecutive quarters of salary hikes, salaries plateaued this quarter in the business services group. Average salaries in computer services increased throughout the year. Salaries also increased in other services and, to a lesser extent, in advertising services. On the other hand, salaries in offices of lawyers and notaries and accounting and bookkeeping services declined. Salaries in architectural, engineering and other scientific and technical services remained unchanged to their last quarter's level.

Despite remaining stable, the group's salary performance exceeded that of the economy average, considering the drop in salaries there.

The gains of salaried employees in industries of the group which experienced salary increases were sufficient to translate to enhanced purchasing power, even after adjusted for the increase in the cost of living, as measured by the CPI. With the CPI adjustment, salaried employees in the other industries experienced further erosion of their purchasing power.

* The figures for other business services refer to average annual earnings of all employees - not only salaried. The reason for this is that the majority of employees in this industry are not salaried.

Services aux entreprises — rémunération

Ce sont les salariés des services informatiques, des services d'architecture et d'ingénierie et des autres services techniques et scientifiques qui sont les mieux rémunérés dans ce secteur d'activité. Les salaires dans les services de publicité ne sont que légèrement supérieurs à la moyenne du groupe, tandis que les salaires des autres branches d'activité sont situés en-dessous de la moyenne du secteur. Enfin, c'est dans la branche des autres services aux entreprises, qui est le principal employeur du secteur, que la rémunération annuelle moyenne est la plus basse.*

Après cinq trimestres consécutifs de hausses salariales, on remarque un plafonnement des salaires dans le groupe des services aux entreprises ce trimestre. Les salaires moyens des employés des services informatiques sont en hausse depuis le début de l'année. Les salaires dans le secteur des autres services aux entreprises sont eux aussi en hausse et, dans une moindre mesure, ceux des employés des services de publicité. En revanche, la rémunération des employés dans les cabinets d'avocats et de notaires et dans les services de comptabilité sont en baisse. Enfin, les salaires dans les bureaux d'architectes, ingénieurs et autres services techniques et scientifiques sont inchangés par rapport au trimestre dernier.

Malgré la stabilisation des salaires, le rendement du groupe en regard de la rémunération dépasse le rendement moyen pour l'ensemble de l'économie, qui est en baisse.

Les employés des secteurs ayant enregistré des hausses salariales voient leur pouvoir d'achat augmenter, même après correction pour tenir compte de l'augmentation du coût de la vie telle que mesurée par l'IPC. Dans les autres secteurs, par contre, les salaires après correction en fonction de l'IPC se traduisent par une érosion encore plus grande du pouvoir d'achat.

* Il s'agit des gains annuels moyens de tous les salariés, et non pas seulement des employés. En effet, la majorité des salariés de cette branche d'activité ne sont pas des employés.

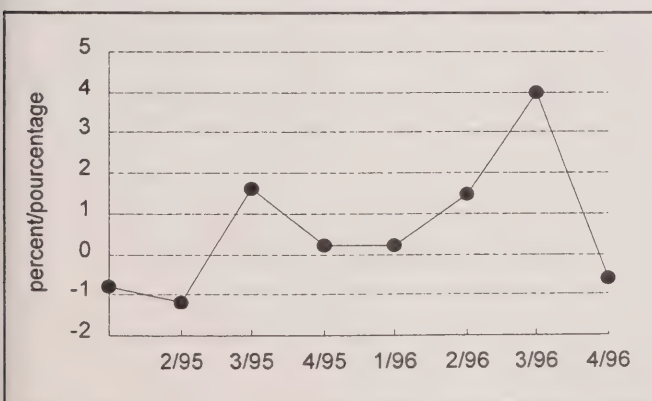
Table C7. Business services, salaries

Tableau C7. Services aux entreprises, rémunération

	1995				1996				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	dollars per year – dollars par année								
Salaried employees									Employés
Computer services	47,880	46,660	46,685	45,790	46,853	49,040	52,998	53,976	Services informatiques
Accountants	33,485	34,365	35,831	36,189	36,121	37,527	39,698	39,285	Services de comptabilité
Advertising services	41,173	41,523	40,963	42,226	42,045	41,989	44,395	44,735	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	46,156	46,887	47,014	47,363	47,860	49,911	52,887	52,889	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	35,921	34,530	34,536	34,960	37,102	39,894	42,694	42,033	Avocats et notaires
Other services*	26,940	26,488	26,225	26,773	26,596	28,060	27,994	28,642	Autres services*
Total	40,373	40,184	40,900	40,987	41,271	42,216	43,954	43,971	Total
	Analytical table – Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	2.4	-2.5	0.1	-1.9	2.3	4.7	8.1	1.8	Services informatiques
Accountants	-4.1	2.6	4.3	1.0	-0.2	3.9	5.8	-1.0	Services de comptabilité
Advertising services	-4.1	0.9	-1.3	3.1	-0.4	-0.1	5.7	0.8	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	0.8	1.6	0.3	0.7	1.0	4.3	6.0	0.0	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	1.2	-3.9	0.0	1.2	6.1	7.5	7.0	-1.5	Avocats et notaires
Other services	0.6	-1.7	-1.0	2.1	-0.7	5.5	-0.2	2.3	Autres services
Total	0.3	-0.5	1.8	0.2	0.7	2.3	4.1	0.0	Total
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation, ajusté selon l'IPC (%)
Computer services	1.3	-3.3	-0.2	-1.9	1.9	3.9	7.9	1.2	Services informatiques
Accountants	-5.1	1.9	4.0	1.0	-0.6	3.3	5.5	-1.7	Services de comptabilité
Advertising services	-5.2	0.1	-1.6	3.1	-0.9	-0.9	5.6	0.1	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	-0.2	0.8	0.0	0.7	0.6	3.5	5.8	-0.7	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	0.2	-4.6	-0.2	1.2	5.7	6.7	6.9	-2.2	Avocats et notaires
Other services	-0.4	-2.4	-1.2	2.1	-1.1	4.7	-0.4	1.6	Autres services
Total	-0.8	-1.2	1.6	0.2	0.2	1.5	4.0	-0.6	Total
Comparative Indicator									Indicateur comparatif
Total	-0.2	-0.4	0.4	0.6	0.5	0.5	2.7	1.1	Total

Chart C19. Rates of change, CPI-adjusted, total

Graphique C19. Taux de variation, ajusté selon l'IPC, total

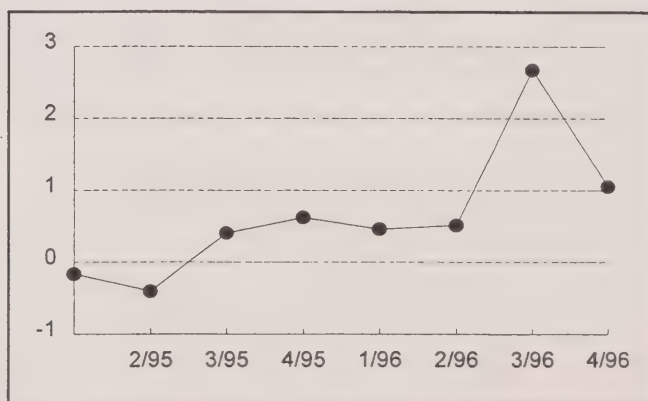


* For all employees

See definitions and concepts at the end of publication

Chart C20. Comparative indicator

Graphique C20. Indicateur comparatif

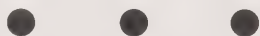


* Pour tous les travailleurs

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Business Services, GDP

Just over 38% of the group's GDP originates in professional business services, which includes, for GDP calculations, architectural, engineering and other scientific and technical services, accounting and bookkeeping services and offices of lawyers and notaries. About one-third originates in other business services and one-quarter in computer services. The value-added by advertising services (about 4%) is quite disproportionate to the industry's share in the group's revenues (just over 7%). This is because this industry is less labour intensive than the other service industries in the group.

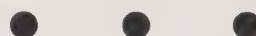


The group's output returned to positive and healthy growth this quarter, following the uncharacteristic but mild drop of last quarter. There was a strong showing in the output of computer and other professional services, followed by other business services. A decrease in the output of advertising services moderated somewhat the group's overall output growth.

As a result, the group's output growth performance exceeded that of the economy average once again, after, uncharacteristically, trailing the economy average rate last quarter. This was also true for computer services and professional services, which outpaced the economy average by a wide margin. The other industries of the group, though, had below average output growth, as illustrated by the comparative indicators.

Services aux entreprises — PIB

Un peu plus de 38 % du PIB de ce secteur d'activité provient des services professionnels aux entreprises, lesquels comprennent, aux fins du calcul du PIB, l'architecture, l'ingénierie et d'autres services scientifiques et techniques, les services de comptabilité et de tenue de livres, et les cabinets d'avocats et de notaires. Environ un tiers du PIB provient des autres services aux entreprises, et un quart des services informatiques. La valeur ajoutée par les services de publicité (environ 4 %) est assez disproportionnée par rapport à la contribution de cette branche aux recettes du secteur (un peu plus de 7 %). Ceci est dû au fait que la densité de main-d'œuvre dans cette branche est plus faible que dans les autres branches de ce secteur d'activité.

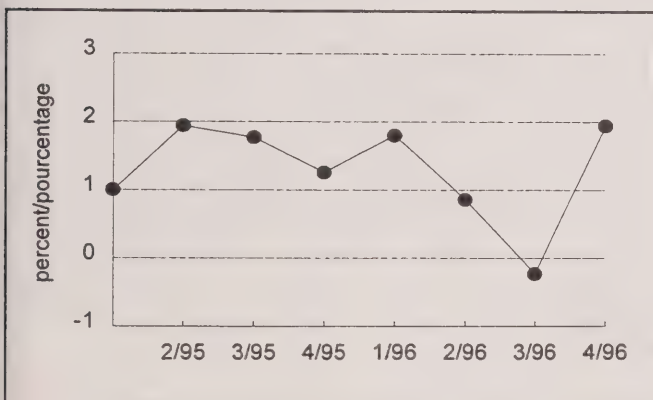
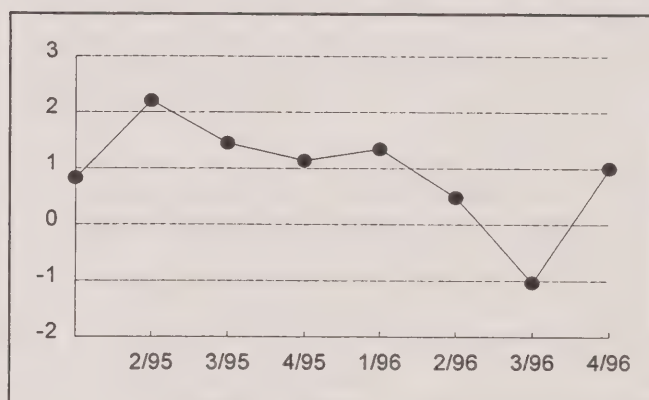


Ce trimestre, la production de ce groupe affiche de nouveau une croissance positive, après avoir enregistré une baisse légère et peu caractéristique le trimestre dernier. Le secteur des services informatiques et celui des autres services professionnels enregistrent une forte hausse de production, suivis du secteur des autres services aux entreprises. La baisse de production dans le secteur des services de publicité vient modérer quelque peu l'accroissement global de production du groupe.

En conséquence, le rendement du groupe en regard de la production dépasse à nouveau le rendement moyen pour l'ensemble de l'économie, après avoir accusé un recul peu caractéristique le trimestre dernier. Il en va de même du rendement des services informatiques et des services professionnels, qui dépasse largement la moyenne pour l'ensemble de l'économie. En revanche, les autres secteurs du groupe affichent un taux de croissance inférieur à la moyenne, comme en témoignent les indicateurs comparatifs.

Table C8. Business services, GDP at factor cost, 1986 dollars**Tableau C8. Services aux entreprises, PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986**

	1995				1996				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Value added									Valeur ajoutée
Computer services	5,765	5,893	6,048	6,218	6,289	6,520	6,504	6,690	Services informatiques
Advertising services	943	989	1,034	1,058	1,073	1,079	1,113	1,103	Services de publicité
Professional services	9,612	9,810	9,973	10,034	10,230	10,085	9,999	10,279	Services professionnels
Other services	8,246	8,351	8,430	8,499	8,679	8,812	8,821	8,883	Autres services
Total	24,565	25,043	25,484	25,808	26,271	26,495	26,438	26,955	Total
Analytical table – Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	2.5	2.2	2.6	2.8	1.1	3.7	-0.2	2.9	Services informatiques
Advertising services	1.9	4.9	4.6	2.3	1.4	0.6	3.2	-0.9	Services de publicité
Professional services	-1.1	2.1	1.7	0.6	2.0	-1.4	-0.9	2.8	Services professionnels
Other services	2.3	1.3	0.9	0.8	2.1	1.5	0.1	0.7	Autres services
Total	1.0	1.9	1.8	1.3	1.8	0.9	-0.2	2.0	Total
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Computer services	2.3	2.5	2.3	2.7	0.7	3.3	-1.1	1.9	Services informatiques
Advertising services	1.7	5.1	4.2	2.2	0.9	0.2	2.3	-1.8	Services de publicité
Professional services	-1.3	2.3	1.4	0.5	1.5	-1.8	-1.7	1.9	Services professionnels
Other services	2.1	1.5	0.6	0.7	1.6	1.2	-0.7	-0.2	Autres services
Total	0.8	2.2	1.5	1.1	1.3	0.5	-1.0	1.0	Total

Chart C21. Rates of change, total**Graphique C21. Taux de variation, total****Chart C22. Comparative indicator, total****Graphique C22. Indicateur comparatif, total**



Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920

Feature Article

Étude spéciale

RESEARCH AND DEVELOPMENT IN A SERVICE ECONOMY

by F.D. Gault

1. Introduction

Canada has a service economy. Over two-thirds of gross domestic product (GDP) and three-quarters of employment result from service activity, and close to 60% of the measured research and development (R&D) is performed in the service sector.

The service economy is not new to Canada. In 1891, 31% of employment came from service industries, rising to 47% in 1951. Since the 1950s, the economy has been dominated by the service sector and, not surprisingly, R&D reflects that dominance. Government and higher education accounted for 37% of R&D performance in 1996, an additional 20% was performed in private sector service industries, and some in private non-profit (PNP) institutions. Primary and secondary industries accounted for only about 40% of Canadian R&D.

This paper looks at the economic structure of Canadian R&D and identifies areas of growth in private sector service industries. Measurement and definitional issues are discussed, and the question is raised as to how service sector R&D performers and funders influence other economic sectors.

2. The Service Economy

In 1996, 67% of GDP was attributed to services (Statistics Canada 1996). Public services, education, health and government accounted for 12%, and 47% resulted mainly from services that could be sold in the marketplace. The distribution of GDP attributed to these services is given in Table 1.

RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT DANS UNE ÉCONOMIE FONDÉE SUR LES SERVICES

par F.D. Gault

1. Introduction

L'économie du Canada est fondée sur les services. En effet, plus des deux tiers du produit intérieur brut (PIB) et des trois quarts de l'emploi résultent des activités du secteur des services et près de 60 % des activités de recherche et de développement (R-D) évaluées sont effectués par ce secteur.

L'existence d'une économie de services au Canada n'est pas un fait nouveau. La proportion de l'emploi créée par les branches de services se chiffrait à 31 % en 1891 et avait atteint 47 % en 1951. Depuis les années 50, l'économie est dominée par le secteur des services et, évidemment, la situation en ce qui concerne la R-D reflète cette dominance. En 1996, 37 % des travaux de R-D ont été effectués par des établissements gouvernementaux et des établissements d'enseignement supérieur, 20 % par des entreprises des branches de services du secteur privé et certains par des institutions privées sans but lucratif. Les branches primaires et secondaires n'ont mené cette année-là que 40 % des travaux de R-D effectués au Canada.

Le présent article vise à examiner la structure économique de la R-D au Canada et à cerner les domaines où les branches de services du secteur privé prennent de l'expansion. Les problèmes de mesure et de définition sont examinés, ainsi que la question de savoir comment les entreprises qui exécutent et celles qui financent des travaux de R-D dans le secteur des services influent sur les autres secteurs économiques.

2. Économie de services du Canada

En 1996, le secteur des services a été à la source de 67 % du PIB (Statistique Canada 1996). La part des entreprises de services publics, des établissements d'enseignement, des établissements de santé et des administrations publiques se chiffre à 12 % et celle des entreprises offrant des services commercialisables, à 47 %. Le tableau 1 donne la répartition de cette fraction du PIB selon la branche de service.

**Table 1. Percentage of 1996 GDP
by Service Industry****Tableau 1. Part du PIB de 1996
selon la branche de services**

Industry—Branche	Percentage of GDP—Pourcentage du PIB
Distributive Services—Services de distribution	16.6
Transportation and Storage—Transport et entreposage	4.4
Wholesale Trade—Commerce de gros	6.3
Retail Trade—Commerce de détail	5.9
Producer Services —Services de production	25.3
Communications—Communications	4.4
Finance, Insurance and Real Estate—Finances, assurances et services immobiliers	16.1
Business Services—Services aux entreprises	4.8
Consumer Services —Services de consommation	3.9
Accommodation and Food—Hébergement et restauration	2.1
Amusement and Recreation—Divertissement et loisirs	1.0
Personal and Household—Personnels et domestiques	0.8
Other Services—Autres services	1.5

Source: Statistics Canada (1996), Gross Domestic Product by Industry, Catalogue No. 15-001.
Statistique Canada (1996), Produit intérieur brut par industrie, n° 15-001 au cat.

3. R&D Share of GDP and Sector of Performance

The gross domestic expenditure on R&D (GERD) has been a stable share of total GDP for 10 years, within a range of 1.4% to 1.5% of the total. For about eight years from the mid-eighties, the allocation of GERD to economic sectors was also stable. However, the last five years have seen a decline in the performance and funding of R&D by governments and institutions of higher education, while at the same time there has been growth in both performance and funding in the business sector (STC 1996). The distribution and its change are summarized in Table 2.

Of the 62% of the 1996 GERD performed in the business sector, about 33% (20% of GERD) was in service industries, reflecting R&D in the natural sciences and engineering only. Estimates are published on the performance of R&D in social sciences in the government (STC 1997), higher education (STC 1996) and PNP (STC 1995) sectors, but no such data are collected for the business sector (STC 1996).

3. Part du PIB imputable à la R-D et secteurs qui exécutent les travaux

Depuis dix ans, les dépenses intérieures brutes au titre de la R-D (DIRD) représentent une proportion stable, variant de 1,4 % à 1,5 %, du PIB total. Depuis environ huit ans, à partir du milieu des années 1980, la répartition de la DIRD entre les divers secteurs économiques a été également stable. Cependant, ces cinq dernières années, on a assisté simultanément à une diminution de l'exécution et du financement de travaux de R-D par les administrations et ceux des établissements d'enseignement supérieur et à une augmentation de l'exécution ainsi que du financement de ces travaux par le secteur des entreprises (SQC 1996). La répartition des dépenses et son évolution sont résumées au tableau 2.

En 1996, le secteur des entreprises a effectué 62 % de la DIRD et environ 33 % de ces dépenses (20 % de la DIRD totale) sont le fait des branches de services. Ce chiffre ne reflète que les dépenses au titre de la R-D engagées dans le domaine des sciences naturelles et du génie. En effet, alors qu'on publie des estimations concernant les travaux de R-D en sciences sociales du secteur public (SQC 1997), des établissements d'enseignement supérieur (SQC 1996) et des organismes privés sans but lucratif (OSBL) (SQC 1995), aucunes données de ce genre ne sont recueillies pour le secteur des entreprises (SQC 1996).

Table 2. Percentage of GERD by Sector for 1996 and 1993**Tableau 2. Répartition de la DIRD par sections pour 1996 et 1993**

Percentage of 1996 ^a GERD by Sector — Pourcentage de la DIRD selon le secteur en 1996 ^a					
	Government Administration publique	Business Entreprises	Higher Education Établissements d'en- seignement supérieur	PNP Institutions privées sans but lucratif	Foreign Établissements étrangers
Performance — Exécution	15	62	22	1	
Funding — Financement	30	48	8	3	11
Percentage of 1993 ^a GERD by Sector — Pourcentage de la DIRD selon le secteur en 1993 ^a					
	Government Administration publique	Business Entreprises	Higher Education Établissements d'en- seignement supérieur	PNP Institutions privées sans but lucratif	Foreign Établissements étrangers
Performance — Exécution	17	57	25	1	
Funding — Financement	34	45	9	3	10

^a Estimate for 1996 — Estimation de 1996

Source: Statistics Canada (1996), "Total Spending on Research and Development in Canada, 1971 to 1996," *Service Bulletin, Science Statistics*, Cat. No. 88-001 — Statistique Canada (1996), "Dépenses totales au titre de la recherche et du développement (R-D) au Canada, 1971 à 1996", *Bulletin de services, Statistique des sciences*, n° 88-001 au cat.

4. R&D in Business Sector Service Industries

4.1 Classification of Survey Units and Survey Coverage

In the period 1983-1986, there was a revision of the classification of R&D units, which led to some being reclassified from manufacturing to services. This affected wholesale trade and finance, insurance and real estate particularly. Since 1986, there have been no significant revisions to the industrial classification of R&D performing units, and the growth in the performance of R&D in service industries is attributable to increased expenditure and not to changes in the statistical system.

Following the OECD Frascati Manual (OECD 1994), units that perform R&D for a particular industry are classified to that industry, and not to services. However, firms that provide R&D to any client on a fee-for-service basis are classified to the service industry, Other Scientific Services. In Canada, the 1980 Standard Industrial Classification (SIC) (STC 1980) is used for this purpose, and it will continue to be used until the 1997 reference year, when the surveys will be converted to the 1997 North American Industrial Classification System (NAICS) (STC 1996). NAICS, which will be common to Canada, Mexico and the United States, has a more highly

4. Travaux de R-D effectués par les branches de services du secteur des entreprises

4.1 Classification des unités d'enquête et champ d'observation de l'enquête

Entre 1983 et 1986, on a procédé à une révision de la classification des unités de R-D qui a abouti à une reclassification de certaines unités et à leur transfert du secteur manufacturier au secteur des services. Cette reclassification a touché surtout le secteur du commerce de gros et celui de la finance, de l'assurance et de l'immobilier. Cependant, comme aucune modification importante n'a été apportée depuis 1986 à la classification industrielle des unités qui exécutent des travaux de R-D, la croissance de l'exécution de travaux de R-D par les branches de services reflète une augmentation de l'investissement dans ce domaine plutôt qu'une modification du système statistique.

Conformément au Manuel Frascati de l'OCDE (OCDE 1994), les unités qui effectuent des travaux de R-D pour une branche particulière sont classés dans cette branche au lieu d'être classées dans les branches de services. En revanche, les entreprises qui fournissent des services de R-D à tout client contre remboursement des frais sont classées dans les branches de services, autres services scientifiques. Au Canada, on utilise la Classification type des industries (CTI) de 1980 (SQC 1980) et on continuera à le faire jusqu'en 1997, année de référence où les enquêtes seront converties au Système de classification des industries de l'Amérique du Nord

developed classification of R&D laboratories than the 1980 SIC, and it includes specific reference to R&D in the social sciences.

In Canada since 1944 (Lalonde 1995), a performer or funder of R&D in natural sciences and engineering has been able to apply for income tax benefits. As a result, there is a register of claimants which can be used to augment the survey frame, and it has been used for this purpose since 1986. This facilitates almost complete coverage of R&D performers in business.

As the definition of R&D now used for tax purposes is close to that used by Statistics Canada, and as there has been some duplication in questions asked of applicants for the R&D tax benefits and those found on the short form of the Research and Development in Canadian Industry (RDICI) survey questionnaire (STC 1996), the latter is about to be phased out and the information collected by Revenue Canada will be used for statistical purposes, as well as for verifying the legitimacy of the claim for tax benefits. This means that the reporting burden will be reduced for about 8,000 small and medium-sized firms, and there will be a strong incentive to report. Large performers of R&D will continue to report to Statistics Canada.

The industrial survey and the tax program provide information on R&D in natural sciences and engineering. Neither deals with the social sciences. As social science R&D is more likely to be performed in service industries than in other parts of the business sector, the current surveys and data sources underestimate the value of R&D done in service industries.

4.2 Industrial Distribution and Growth of R&D in Services

Table 3 shows the industrial distribution of the services component of business enterprise R&D (BERD) for the period 1987-1996. The average annual compound growth rate for the period is shown in the final column. It is evident from the table that R&D in services grew faster than R&D in the other sectors; as a result, the share of R&D in services increased at the expense of R&D in other sectors.

(SCIAN) de 1997 (SQC 1996). Le SCIAN, qui sera connu au Canada, au Mexique et aux États-Unis, contient une classification des laboratoires de R-D plus élaborée que celle de la CTI de 1980, notamment une rubrique particulière pour la R-D dans le domaine des sciences sociales.

Au Canada, depuis 1944 (Lalonde 1995), une entreprise qui exécute ou qui finance des travaux de R-D dans le domaine des sciences naturelles et du génie peut faire une demande de crédit d'impôt. Par conséquent, on peut se servir du registre des requérants pour augmenter l'univers de l'enquête, ce qui est effectivement le cas depuis 1986. Cela permet une couverture presque complète des entreprises qui exécutent des travaux de R-D.

Comme la définition de la R-D utilisée aujourd'hui pour déterminer quelles entreprises ont droit au crédit d'impôt est très proche de celle appliquée par Statistique Canada et que certaines questions posées aux entreprises qui font la demande de crédit d'impôt à l'investissement au titre de la R-D figurent dans le questionnaire abrégé de l'Enquête sur la recherche et le développement dans l'industrie canadienne (RDIC) (SQC 1996), on est sur le point d'abandonner ce questionnaire et d'utiliser les renseignements collectés par Revenu Canada aussi bien à des fins statistiques que pour vérifier la légitimité des demandes de crédit d'impôt. Cette mesure permettra de réduire le fardeau de réponse d'environ 8 000 petites et moyennes entreprises, ce qui les encouragera à répondre à l'enquête. Les grandes entreprises qui exécutent des travaux de R-D continueront de remplir le questionnaire de Statistique Canada.

L'enquête auprès des entreprises et le programme d'encouragements fiscaux fournissent des renseignements sur les activités de R-D dans le domaine des sciences naturelles et du génie. Ni l'enquête ni le programme ne vise le domaine des sciences sociales. Or, comme il est plus probable que la recherche dans ce domaine soit effectuée par des branches de services que par d'autres éléments du secteur des entreprises, les enquêtes et les sources de données actuelles mènent à une sous-estimation de la valeur des activités de R-D des branches de services.

4.2 Répartition et croissance de la R-D selon la branche dans le secteur des services

Le tableau 3 montre la répartition selon la branche des dépenses des entreprises au titre de la R-D (DIRDE) pour la période allant de 1987 à 1996. Le taux de croissance annuel moyen composé pour la période figure dans la dernière colonne. Il est manifeste, quand on examine le tableau, que les dépenses au titre de la R-D du secteur des services ont augmenté plus rapidement que celles des autres secteurs; par conséquent, la part des activités de R-D revenant au secteur des services a augmenté aux dépens de celle des autres secteurs.

Table 3. R&D in Service Industries, 1987-1996^aTableau 3. R-D dans les branches de services, 1987-1996^a

	Year—Année										Average Growth Rate (%)
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994 ^a	1995 ^a	1996 ^a	Taux de croissance moyen (%)
	BERD in \$Millions—DIRDE en millions de dollars										
	R&D in Services — R-D dans les branches de services										
Distributive Services — Services de distribution	146	165	196	208	235	273	334	376	436	473	14.0
- <i>Transportation and Storage—Transport et entreposage</i>	21	21	20	20	22	22	21	17	17	17	-2.3
- <i>Wholesale Trade—Commerce de gros</i>	117	126	157	166	183	223	285	343	401	439	15.8
- <i>Retail Trade—Commerce de détail</i>	8	18	19	22	30	28	28	16	18	17	8.7
Communications — Communications	116	100	118	141	155	182	268	276	257	266	9.7
Finance, Insurance and Real Estate — Finances, assurances et services immobiliers	191	177	216	228	242	349	427	465	467	477	10.7
Business Services — Services aux entreprises	627	643	656	740	816	940	1,036	1,190	1,310	1,340	8.8
- <i>Computer and Related—Services informatiques et services connexes</i>	207	205	214	229	231	280	318	392	402	409	7.9
- <i>Engineering and Other Scientific—Services techniques et autres services scientifiques</i>	351	358	360	417	462	513	562	622	716	742	8.7
- <i>Management Consultants—Conseils en gestion</i>	22	20	21	29	38	56	55	60	63	59	11.6
- <i>Other—Autre</i>	47	60	61	65	85	91	101	116	129	130	12.0
Total Services — Services	1,080	1,085	1,185	1,318	1,447	1,745	2,065	2,308	2,470	2,556	10.0
Total Non-Services — Hors services	3,261	3,539	3,651	3,926	3,991	4,099	4,483	4,710	4,940	5,212	5.3
Total BERD — DIRDE	4,341	4,624	4,836	5,244	5,438	5,844	6,548	7,018	7,410	7,768	6.7

	Year—Année									
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994 ^a	1995 ^a	1996 ^a
Percentage of BERD — Pourcentage de la DIRDE										
R&D in Services — R-D dans les branches de services										
Distributive Services — Services de distribution	3.4	3.6	4.1	4.0	4.3	4.7	5.1	5.4	5.9	6.1
- <i>Transportation and Storage—Transport et entreposage</i>	0.5	0.5	0.4	0.4	0.4	0.4	0.3	0.2	0.2	0.2
- <i>Wholesale Trade—Commerce de gros</i>	2.7	2.7	3.2	3.2	3.4	3.8	4.4	4.9	5.4	5.7
- <i>Retail Trade—Commerce au détail</i>	0.2	0.4	0.4	0.4	0.6	0.5	0.4	0.2	0.2	0.2
Communications — Communications	2.7	2.2	2.4	2.7	2.9	3.1	4.1	3.9	3.5	3.4
Finance, Insurance and Real Estate — Finances, assurances et services immobiliers	4.4	3.8	4.5	4.3	4.5	6.0	6.5	6.6	6.3	6.1
Business Services — Services aux entreprises	14.4	13.9	13.6	14.1	15.0	16.1	15.8	17.0	17.7	17.3
- <i>Computer and Related—Services informatiques et services connexes</i>	4.8	4.4	4.4	4.4	4.2	4.8	4.9	5.6	5.4	5.3
- <i>Engineering and Other Scientific—Services techniques et autres services scientifiques</i>	8.1	7.7	7.4	8.0	8.5	8.8	8.6	8.9	9.7	9.6
- <i>Management Consultants—Conseils en gestion</i>	0.5	0.4	0.4	0.6	0.7	1.0	0.8	0.9	0.9	0.8
- <i>Other—Autre</i>	1.1	1.3	1.3	1.2	1.6	1.6	1.5	1.7	1.7	1.7
Total Services — Services	24.9	23.5	24.5	25.1	26.6	29.8	31.5	32.9	33.3	32.9
Total Non-Services — Hors services	75.1	76.5	75.5	74.9	73.4	70.2	68.5	67.1	66.7	67.1
Total BERD — DIRDE	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

^a Estimates based on the RDCI for reference year 1994, with respondent forecasts for 1995 and 1996.

Estimations fondées sur les données du RDIC pour 1994 et sur les prévisions des répondants pour 1995 et 1996.

The strong growth in services R&D was driven, in part, by distributive services, specifically by wholesale trade. This may be partly due to work on inventory and just-in-time delivery systems and systems for electronic data interchange with clients and suppliers.

In business services, management consultants grew comparatively rapidly, although they remained at less than 10% of the total. As this research is in the natural sciences and engineering, including software systems, it will not include research leading to organizational innovation.

As the services share of GERD, including public sector R&D, was close to 60% for the last three years for which data are available, and GERD was an almost constant share of a growing GDP during that period, there was real growth in services R&D, as there was in R&D in other sectors of the economy.

4.3 Contracting Out by Manufacturing?

One of the questions that the growth in services R&D raises is the extent to which it is due to manufacturing firms contracting out their R&D to service firms, at the expense of their own intramural R&D. An extreme example of this is the elimination of an intramural R&D unit and the creation, or "spinning off," of a new R&D firm, entirely separated from the original enterprise, which is then classified to the service sector.

Between 1987 and 1994, the number of R&D performers in manufacturing increased by 211 from 1,868 to 2,079, while services performers increased by 836 from 1,836 to 2,672. The total number of all R&D performers increased by 1,139 from 3,899 to 5,038. These figures are net of entries and exits from the industries, and the period included an economic recession.

The service industries with a significant increase in the number of performers in this period were wholesale trade and computer and related services. However, the available data do not indicate whether or not the wholesale trade units or the computer and related services

La croissance vigoureuse de la R-D dans le secteur des services a été alimentée, en partie, par les branches des services de distribution, en particulier celles du commerce de gros. Cette situation pourrait être, en partie, le résultat des travaux visant les systèmes de gestion des stocks et de livraison au moment adéquat, ainsi que les systèmes d'échange électronique de données avec les clients et avec les fournisseurs.

Dans le cas des services aux entreprises, les dépenses des conseillers en gestion ont augmenté rapidement, mais ne continuent de représenter que moins de 10 % du total. Comme la présente étude est limitée à la R-D dans le domaine des sciences naturelles et du génie, y compris les systèmes logiciels, elle n'englobe pas les travaux de recherche menant à des innovations organisationnelles.

Puisque la part de la DIRD du secteur des services, y compris les dépenses au titre de la R-D du secteur public, a été proche de 60 % au cours des trois dernières années pour lesquelles des données sont disponibles et que, durant cette période, l'ensemble de la DIRD a représenté une proportion pratiquement constante du PIB qui, lui augmentait, on conclut à une croissance réelle des activités de R-D dans le secteur des services ainsi que dans d'autres secteurs de l'économie.

4.3 Sous-traitance pour le compte des industries manufacturières?

La croissance des activités de R-D du secteur des services soulève, entre autres, la question de savoir dans quelle mesure elle tient au fait que les entreprises manufacturières font exécuter leurs travaux de R-D en sous-traitance par des entreprises de services plutôt que de les exécuter intramuros. Un exemple extrême de cette situation serait l'élimination d'une unité de R-D intra-muros et la création d'une nouvelle entreprise de R-D, qui serait une «entreprise secondaire», entièrement séparée de l'entreprise originale et classée dans le secteur des services.

De 1987 à 1994, le nombre d'entreprises manufacturières effectuant des travaux de R-D est passé de 1 868 à 2 079, soit une augmentation de 211 unités, tandis que le nombre d'entreprises de services effectuant de tels travaux est passé de 1 836 à 2 672, soit une augmentation de 836 unités. Le nombre total d'entreprises qui exécutent des travaux de R-D est passé de 3 899 à 5 038, soit une augmentation de 1 139 unités. Les chiffres tiennent compte des naissances et des disparitions d'entreprises dans ces secteurs et la période comprend une récession économique.

Les branches de services pour lesquelles le nombre d'entreprises exécutant des travaux de R-D a augmenté significativement durant la période de référence sont celles du commerce de gros, ainsi que celles des services informatiques et des services connexes. Cependant, les

firms were created from existing firms in other sectors, such as manufacturing. No conclusions can be drawn on the question of contracting out, but it does raise the issue of how R&D performers and funders connect across sectoral boundaries.

4.4 The R&D Network in the Business Sector

The RDCI survey uses two questionnaires, a long form and a short form. The long form is sent to firms with a history of performing more than \$1 million's worth of R&D, and it asks about the source of funds received and the recipients of funds given for the performance of R&D. The short form requests less information on the source of funds and substantially less on the recipients of funds. For the 1991 survey, 3,566 performers of R&D were identified, of which 1,239 reported some kind of financial link, Canadian or foreign, not including those with governments. Of these, 988 respondents reported links among Canadian firms and with research institutes. In this last category, there were only 272 performers who used the long form and provided data of sufficient detail for analysis. The resulting data on R&D alliances of large R&D performers were analyzed (Rose 1995) and it was clear that service industries played a pivotal role in promoting R&D and the diffusion of new ideas.

As a consequence of this analysis, the 1993 questionnaires were modified to improve data quality and to secure more information on donors and recipients of R&D funds. As well, every effort was made to reconcile sources of funds with payments. For 4,553 R&D performers, 614 firms reported performing R&D for another organization, Canadian or foreign, affiliated or not, and excluding governments. Of these, 379 R&D performers reported performing R&D for another firm or a research institute. A matrix of flows between industries showed that service industries performed 64% of all R&D resulting from an agreement between firms or research institutes (Rose 1997). These flows of funds for R&D performance occurred between service industries, as well as with firms in the primary and secondary sectors. They provide evidence of a type of knowledge flow, and of the dominant industries that contributed to that flow.

données disponibles n'indiquent pas si les unités de commerce de gros ou les entreprises de services informatiques et de services connexes ont été créées à partir d'entreprises existant dans d'autres secteurs, comme le secteur manufacturier. On ne peut donc tirer aucune conclusion en ce qui concerne la sous-traitance. Néanmoins, cette dernière soulève la question de savoir comment sont établis les liens intersectoriels entre les entreprises qui exécutent la R-D et celles qui la financent.

4.4 Réseau de R-D dans le secteur des entreprises

L'enquête du RDIC comprend deux questionnaires: un questionnaire détaillé et un questionnaire abrégé. Le questionnaire détaillé est envoyé aux entreprises dont le budget de R-D est, en général, supérieur à un million de dollars. Ce questionnaire contient des questions sur la source des fonds utilisés et sur les bénéficiaires des fonds alloués pour l'exécution des travaux de R-D. Le questionnaire abrégé contient moins de questions sur la source des fonds et beaucoup moins de questions sur les bénéficiaires de ces fonds. Des 3 566 entreprises exécutant des travaux de R-D interrogées à l'occasion de l'enquête de 1991, 1 239 ont déclaré entretenir des liens financiers d'une sorte ou d'une autre avec des entreprises canadiennes ou étrangères, sans compter les liens avec des établissements publics. De celles-ci, 988 ont indiqué entretenir des liens financiers avec des entreprises canadiennes et avec des instituts de recherche. Dans cette dernière catégorie seulement, 272 entreprises exécutant des travaux de R-D ont rempli le questionnaire détaillé et fourni des données d'un niveau de détail suffisant pour l'analyse. L'analyse des données résultantes sur les alliances conclues par les grandes entreprises à des fins de R-D (Rose 1995) montre que les branches de services jouent manifestement un rôle primordial dans la promotion de la R-D et dans la diffusion des idées nouvelles.

À la suite de cette analyse, on a modifié les questionnaires de l'enquête de 1993 en vue d'améliorer la qualité des données et d'obtenir plus de renseignements sur les donateurs et sur les bénéficiaires de fonds de R-D. De surcroît, on s'est efforcé, dans la mesure du possible, de réconcilier les sources de fonds et les paiements. Des 4 553 entreprises qui exécutent des travaux de R-D, 614 ont déclaré le faire pour d'autres organisations, canadiennes ou étrangères, affiliées ou non, sans compter les administrations publiques. De celles-ci, 379 ont dit effectuer des travaux de R-D pour une autre entreprise ou pour un institut de recherche. Une matrice des flux entre branches montre que les branches de services ont effectué 64 % des travaux de R-D résultant d'une entente entre entreprises ou instituts de recherche (Rose 1997). Ces flux de fonds consacrés à la R-D ont eu lieu entre branches de services, ainsi qu'entre ces branches et des entreprises des secteurs primaires et secondaires. Ils donnent la preuve

The information on R&D networks, based on financial links, contributes to an understanding of how knowledge flows between the players in the Canadian R&D system. Of course, R&D is just one component of innovation, which is the introduction of new or improved products to the market and the use of new or improved processes to make or deliver products. R&D and innovation are part of the national system of innovation, which includes R&D, invention, innovation and diffusion of technology, and the skilled people related to all these activities. Measurements of innovation and of the related knowledge flows have been made for manufacturing firms (Baldwin, Chandler, Le and Papadailiadis 1997 and Baldwin and DaPont 1996), and work is under way to provide the same information for service industries. At the same time, more information is being collected on the field of research (FOR) and the socio-economic objective (SEO) of R&D.

4.5 Software R&D

Software R&D accounted for one-third of all industrial R&D in 1993, the last year for which actual expenditures are available (STC 1996). Of the amount spent on software R&D, 52% was spent in service industries, up from 44% in 1991, which in turn was a considerable increase from 30% in 1989. The principal areas of growth were in communications and transportation and storage, followed by finance, insurance and real estate.

As the market for software is international, and firms compete through their use of skilled human resources, it is important to know how much, and where, Canadian firms are investing in the creation of new software knowledge — knowledge that facilitates the development of new technologies, an example of which is the emerging family of biotechnologies.

4.6 Biotechnology R&D

Like software, biotechnology is transforming and facilitating. It differs from software in that it is less well developed and has yet to have as much impact, as it accounted for only 3% of BERD in 1993 (STC 1996). Not surprisingly, it is more concentrated in the primary industries and in manufacturing. However, in 1993, 32% of biotechnology R&D was performed in the service

qu'il existe un type de flux de connaissances et renseignements sur les branches qui y contribuent principalement.

Les renseignements sur les réseaux de R-D fournis par l'examen des liens financiers permettent de comprendre les flux de connaissances entre les participants au système de R-D canadien. Naturellement, la R-D n'est qu'une des composantes de l'innovation, que l'on définit comme la commercialisation de produits nouveaux ou améliorés et l'utilisation de procédés nouveaux ou améliorés pour fabriquer ou distribuer les produits. La R-D et l'innovation font partie du système national d'innovation, qui englobe la R-D, l'invention, l'innovation et la diffusion de la technologie, ainsi que les personnes spécialisées qui participent à toutes ces activités. La mesure de l'innovation et des flux de connaissances connexes a déjà été effectuée pour les entreprises manufacturières (Baldwin, Chandler, Le and Papadailiadis 1997 et Baldwin and DaPont 1996) et des travaux sont en cours en vue de produire des données comparables pour les branches de services. Parallèlement, on recueille un plus grand nombre de renseignements sur le domaine de recherche et sur les objectifs socio-économiques de la R-D.

4.5 R-D visant les logiciels

Les dépenses de R-D dans le domaine des logiciels représentaient le tiers des dépenses industrielles totales de R-D de 1993, dernière année pour laquelle on dispose de chiffres réels (SQC 1996). Des dépenses totales de R-D dans le domaine des logiciels, 52 % ont été engagées par des branches de services, comparativement à 44 % en 1991, chiffre qui lui-même représentait une augmentation considérable par rapport aux 30 % enregistrés en 1989. Les domaines principaux de croissance sont ceux des communications, ainsi que du transport et de l'entreposage, suivis par celui de la finance, de l'assurance et de l'immobilier.

Comme le marché des logiciels est international et que les ressources humaines spécialisées sont le principal atout concurrentiel, il est important de savoir combien et où les entreprises canadiennes investissent dans la création de nouvelles connaissances logicielles — connaissances qui facilitent le développement de nouvelles technologies, comme la famille naissante des biotechnologies.

4.6 R-D dans le domaine de la biotechnologie

Comme les logiciels, la biotechnologie vise à transformer et à faciliter. Cette technologie se distingue de celle des logiciels en ce sens qu'elle est moins développée et n'est pas encore sur le point d'avoir autant de répercussions, n'ayant occasionné que 3 % de la DIRDE en 1993 (SQC 1996). Fait peu surprenant, elle est plus concentrée dans les branches primaires et dans le secteur manufacturier.

industries listed in Table 3, down from 36% in 1989. Biotechnology makes use of software, computers and communications, areas of R&D strength in Canada.

4.7 Pollution Abatement and Control R&D

Pollution abatement and control is more of an SEO than an FOR. A recent study (STC 1996) reports that, for 1993, it accounted for 2% of BERD. Like biotechnology, it is a growing area of Canadian R&D expertise, and 19% of the expenditure in 1993 was in engineering and scientific services, up from 13% in 1991.

4.8 Classification of R&D

Software and biotechnology R&D are examples of fields of science and technology (S&T) activity that could be carried out either in the industry that plans to use the results or in the industry that performs the work on contract. The Frascati Manual (OECD 1994) recommends that R&D be classified by field of S&T activity and that the classification be used in the government, higher education and PNP sectors. The Australians (Australian Bureau of Statistics 1993) go beyond this recommendation and apply their FOR classification to the business sector. To minimize the burden on respondents, Canada has never asked for a complete field of S&T classification in any of its sectors. However, an abbreviated version is being developed to follow the movement of R&D resources from one field to another and from one sector to another.

The classification of intramural R&D by SEO is another way of following changes from one sector to another. However, it is also burdensome. An example is R&D for the control and care of the environment, which is one of two priorities recommended by the Frascati Manual; the other is defence. SEOs have been introduced in the survey of federal S&T activity, and one, pollution abatement and control, is used in the survey of industrial R&D. For the federal survey, the results will indicate what the federal government spends its S&T money on and, implicitly, what its spending priorities are. For the industrial survey, the measurement of pollution abatement and control R&D permits the tracking of an activity in which Canada has expertise and the potential to improve its international competitiveness.

Cependant, en 1993, 32 % des travaux de R-D dans le domaine de la biotechnologie ont été effectués par les branches de services énumérées au tableau 3, ce qui représente une baisse par rapport à 1989, année où la proportion était de 36 %. La biotechnologie s'appuie sur les logiciels, les ordinateurs et les communications, domaines où le Canada est bien placé en matière de R-D.

4.7 R-D pour la lutte contre la pollution

La lutte contre la pollution est un objectif socio-économique plutôt qu'un domaine de recherche. Selon une étude récente (SQC 1996), en 1993, les dépenses à ce titre représentaient 2 % de la DIRDE. Comme la biotechnologie, la lutte contre la pollution est un domaine où les compétences de R-D du Canada se multiplient, ainsi qu'en témoigne l'augmentation des dépenses ayant trait aux services techniques et scientifiques, lesquelles sont passées de 13 % en 1991 à 19 % en 1993.

4.8 Classification de la R-D

La R-D concernant les logiciels et celle concernant la biotechnologie sont des exemples d'activités scientifiques et techniques (S-T) qui pourraient être effectuées par la branche qui prévoit utiliser les résultats ou par une branche qui exécute les travaux sous contrat. Selon le Manuel Frascati (OCDE 1994), la R-D devrait être classifiée par domaine d'activités et la classification devrait être appliquée aux établissements publics, aux établissements d'enseignement supérieur et aux institutions privées sans but lucratif. Les Australiens (Australian Bureau of Statistics 1993) vont plus loin et appliquent leur classification selon le domaine de recherche au secteur des entreprises. Pour réduire au minimum le fardeau de réponse, le Canada n'a jamais demandé à aucun secteur de fournir une classification complète des domaines d'activités scientifiques et techniques. Cependant, on est en train de mettre au point une version abrégée qui permettra de suivre le mouvement des ressources de R-D d'un domaine à l'autre et d'un secteur à l'autre.

La classification des travaux de R-D intra-muros selon l'objectif socio-économique est un autre moyen de suivre les mouvements d'un secteur à l'autre. Cependant, il s'agit d'une méthode fastidieuse. À titre d'exemple, on mentionnera la R-D pour le contrôle et la protection de l'environnement, qui est un des deux domaines prioritaires selon le Manuel Frascati, l'autre étant la défense. L'Enquête sur les activités scientifiques et techniques fédérales inclut maintenant des questions sur les objectifs socio-économiques et l'Enquête sur la R-D dans la branche comporte une question sur l'un de ces objectifs, à savoir la lutte contre la pollution. Dans le cas de l'Enquête sur les activités fédérales, les résultats indiqueront dans quels domaines d'activités scientifiques et techniques le gouvernement fédéral investit ses fonds et, implicitement, quelles sont ses priorités à cet égard. Dans le cas de

l'Enquête sur l'industrie, la mesure de la R-D dans le domaine de la lutte contre la pollution permettra de suivre une activité pour laquelle le Canada possède de l'expérience et peut devenir plus concurrentiel sur la scène internationale.

5. International Comparison

Table 4 provides an international comparison of the percentage of the value of BERD performed in service industries. The wide variation in the services' percentage

5. Comparaison avec d'autres pays

Le tableau 4 fournit une comparaison de la proportion de la DIRDE imputable au secteur des services dans divers pays. La forte variation de cette proportion donne à penser

Table 4. International Comparison of R&D in Service Industries

Tableau 4. Comparaisons internationales pour la R-D des branches de services

	Total Services as a Percentage of BERD Services totaux en pourcentage de la DIRDE						
	1981	1991	1992	1993	1994	1995	1996
AUSTRALIA — AUSTRALIE	17.1	33.4	31.6	31.7	31.7	---	---
AUSTRIA — AUTRICHE	6.1	---	---	16.6	---	---	---
BELGIUM — BELGIQUE	11.6	5.8	---	---	---	---	---
CANADA — CANADA ¹	9.2	26.8	29.9	30.6	31.4	31.8	32.9
CZECH REPUBLIC — RÉPUBLIQUE TCHÈQUE	---	---	38.8	38.2	34.5	22.0	---
DENMARK — DANEMARK	18.8	28.5	30.6	32.5	---	---	---
FINLAND — FINLANDE	3.9	12.8	---	12.3	13.0	---	---
FRANCE — FRANCE	2.4	4.2	6.5	6.8	6.8	---	---
GERMANY — ALLEMAGNE ²	1.5	2.4	---	3.5	---	---	---
GREECE — GRÈCE	5.7	33.4	---	32.7	---	---	---
ICELAND — ISLANDE	---	18.3	17.3	21.7	21.7	21.7	21.7
IRELAND — IRLANDE	3.6	3.4	11.4	11.4	---	9.6	---
ITALY — ITALIE	7.1	9.0	9.8	10.7	9.8	10.5	10.4
JAPAN — JAPON	3.1	2.1	2.1	2.3	2.5	3.0	---
MEXICO — MEXIQUE	---	---	9.8	7.8	41.0	32.3	---
NETHERLANDS — PAYS-BAS	6.0	6.7	6.9	9.8	12.5	12.3	---
NEW ZEALAND — NOUVELLE-ZÉLANDE	---	31.6	28.5	31.4	---	---	---
NORWAY — NORVÈGE	38.8	41.8	---	41.7	---	---	---
POLAND — POLOGNE	---	---	---	---	14.4	15.4	---
PORTUGAL — PORTUGAL	---	---	21.2	---	---	22.9	---
SPAIN — ESPAGNE	7.9	16.4	17.1	15.9	15.5	---	---
SWEDEN — SUÈDE	5.6	3.7	---	5.1	---	---	---
SWITZERLAND — SUISSE	1.9	---	---	---	---	---	---
TURKEY — TURQUIE	---	4.5	6.2	7.4	3.5	3.4	---
UNITED KINGDOM — ROYAUME-UNI	1.3	18.2	19.5	21.1	21.6	21.9	---
UNITED STATES — ÉTATS-UNIS	3.7	24.1	24.0	26.0	23.8	---	---

¹ The data for Canada in Table 3 are more recent than those used in this OECD table, which is why there are small differences in the percentages — Le fait que les données pour le Canada figurant au tableau 3 soient plus récentes que celles utilisées dans ce tableau de l'OCDE explique les faibles écarts de pourcentage.

² Germany for 1991 onwards refers to the unified Germany — À partir de 1991, ALLEMAGNE désigne l'Allemagne unifiée.

Source: OECD/STIU data base, March 10, 1997 — Base de données de l'OCDE/UISTI, 10 mars 1997.

of BERD suggests that there may be differences in the coverage of service industries from country to country. The large changes in some countries may be due to reclassification and increased industrial coverage, as well as a real growth in the services' percentage of BERD.

The differences in Table 4 suggest that care be taken when using national measures of R&D in service industries, as the standards are still evolving. As R&D statistics have been standardized and collected for decades, the differences also suggest that newer measurements, such as those of the innovative activities of firms in service industries, may take some years before they are truly internationally comparable.

6. Related Analysis

R&D is an investment in new knowledge, which is particularly relevant to a knowledge-based economy. However, it is also important to have information on invention, innovation and the diffusion of technologies and ideas throughout the economy, and on the people who are able to make all these activities happen. Measurement of the use and planned use of technologies by industry has been conducted at Statistics Canada for a decade (STC 1987, STC 1991, Baldwin and Sabourin 1995) and the measurement of innovation is developing, as is the measurement of the impact of technologies in the workplace (Picot and Wannell 1996).

The question of the impact of technologies on people and on organizations (Vickery and Wurzburg 1996) is a subject of research that goes beyond the work on technological innovation. In the context of innovation measurement, there are proposals to look at industrial organization as part of innovation surveys (Gault and Pattinson 1994, Gault and Pattinson 1995), as organizational change can be a driving force in innovation (Miles 1994). However, organizational change to make productive use of new technologies and ideas is a broader subject than innovation, and fits better into an understanding of innovation systems.

7. Conclusions

This paper has shown that R&D in Canada is primarily a service sector activity, one that is growing, and that R&D firms in service industries play a leading role in performing R&D for others or in commissioning R&D. In

que la couverture des branches de services n'est pas la même dans tous les pays. Les changements importants observés pour certains au fil du temps pourraient être le résultat d'une reclassification et d'une couverture plus grande des branches, ainsi que d'une croissance réelle de la part de la DIRDE imputable aux branches de services.

Les différences que montre le tableau 4 donnent à penser qu'il faut utiliser les mesures nationales de l'activité de R-D dans les branches de services avec prudence, car les normes continuent d'évoluer. Comme les statistiques sur la R-D ont été normalisées et sont collectées depuis plusieurs décennies, les différences laissent aussi entendre qu'il faudra probablement attendre plusieurs années avant que des mesures plus récentes, comme celle des activités d'innovation des branches de services, soient comparables à l'échelle internationale.

6. Analyses connexes

Les dépenses au titre de la R-D sont un investissement dans de nouvelles connaissances, c'est-à-dire une démarche particulièrement pertinente dans le cas d'une économie fondée sur l'information. Cependant, il est également important de collecter des données sur l'invention, sur l'innovation et sur la diffusion des technologies et des idées dans les divers secteurs de l'économie, et sur les personnes qui sont capables d'accomplir ces activités. Statistique Canada effectue la mesure de l'utilisation effective et de l'utilisation prévue des technologies dans la branche depuis 10 ans (SQC 1987, SQC 1991, Baldwin and Sabourin 1995) et est en train d'élaborer une mesure de l'innovation, ainsi qu'une mesure des répercussions de la technologie sur le milieu de travail (Picot and Wannell 1996).

L'étude de l'effet des technologies sur les personnes et sur les organisations (Vickery and Wurzburg 1996) est un domaine de recherche qui dépasse le cadre des travaux sur l'innovation technologique. Dans le contexte de la mesure de l'innovation, d'aucuns ont proposé d'intégrer l'étude de l'organisation industrielle au cadre de référence des enquêtes sur l'innovation (Gault and Pattinson 1994, Gault and Pattinson 1995), puisque l'évolution organisationnelle peut être un des moteurs de l'innovation (Miles 1994). Cependant, le changement organisationnel en vue d'utiliser fructueusement les nouvelles technologies et les nouvelles idées est un sujet beaucoup plus vaste que l'innovation en soi, et s'intègre mieux à l'étude des systèmes d'innovation.

7. Conclusion

On montre dans le présent article qu'au Canada, la R-D est principalement une activité du secteur des services, que cette activité prend de l'importance et que les entreprises de R-D des branches jouent un rôle primordial

the two key research fields of software and biotechnology, over one-half of software R&D and about one-third of R&D in biotechnology are performed in the service sector.

The dominant role of service industry firms in a service economy is not surprising. However, better understanding is needed of how they transfer technologies and ideas, and how public institutions are involved in this transfer. Developing this understanding requires a systemic analysis not just of R&D performance, but of all the other components of the R&D system. This is the subject of a project now being undertaken at Statistics Canada, which addresses the broader issue of the Canadian innovation system. The systemic character of technological change provides a different rationale for technology and innovation policy from one focused on particular components of the system. The systemic approach also recognizes that "the overall innovation performance of the economy depends not so much on how specific formal institutions (firms, research institutes, universities, etc.) perform, but on how they interact with each other as elements of a collective system of knowledge creation and use, and on their interplay with social institutions (such as values, norms, legal frameworks, and so on)" (Smith 1996, pp 70-102).

Reference

Statistics Canada (1996) *Gross Domestic Product by Industry*, Cat. No. 15-001, Ottawa.

Statistics Canada (1996) "Total Spending on Research and Development in Canada, 1971 to 1996", *Service Bulletin, Science Statistics*, Cat. No. 88-001, Ottawa.

Statistics Canada (1997) *Federal Scientific Activities 1995-97*, Cat. No. 88-204, Ottawa.

Statistics Canada (1996) "Estimation of Research and Development Expenditures in the Higher Education Sector, 1994-95", *Service Bulletin, Science Statistics*, Cat. No. 88-001, Ottawa.

Statistics Canada (1995) "Research and Development (R&D) Expenditures of Private Non-Profit (PNP) Organizations, 1994", *Service Bulletin, Science Statistics*, Cat. No. 88-001, Ottawa.

en ce qui concerne l'exécution de travaux de R-D pour d'autres entreprises ou la commande de tels travaux. Dans les deux domaines de recherche clé, c'est-à-dire ceux des logiciels et de la biotechnologie, plus de la moitié de la R-D sur les logiciels et environ le tiers de la R-D en biotechnologie sont effectués par le secteur des services.

Le rôle dominant des entreprises de services dans une économie fondée sur les services n'est pas surprenant. Cependant, il est nécessaire de mieux comprendre comment ces entreprises effectuent le transfert des technologies et des idées, et comment les institutions publiques participent à ce transfert. Pour cela, il convient d'effectuer une analyse systémique non seulement de l'exécution des travaux de R-D, mais aussi de toutes les autres composantes du système de R-D. Cette analyse entre dans le cadre d'un projet entrepris par Statistique Canada en vue d'étudier le problème plus général du système d'innovation au Canada. Le caractère systémique de l'évolution technologique fournit un autre fondement de la politique en matière de technologie et d'innovation que celui axé sur les composantes particulières du système. L'approche systémique reconnaît aussi que le rendement global de l'économie dans le domaine de l'innovation ne dépend pas tant du rendement d'établissements officiels particuliers (entreprises, instituts de recherche, universités, etc.), que de leur interaction réciproque en tant qu'éléments d'un système collectif de création et d'utilisation de connaissances et de leur interaction avec les institutions sociales (comme les valeurs, les normes, les cadres juridiques, et ainsi de suite) (Smith 1996, pp 70-102).

Références

Statistique Canada (1996) *Produit intérieur brut par industrie*, n° 15-001 au cat., Ottawa.

Statistique Canada (1996) "Dépenses totales au titre de la recherche et du développement au Canada, 1971 à 1996," *Bulletin de service, Statistique des sciences*, n° 88-001 au cat., Ottawa.

Statistique Canada (1997) *Activités scientifiques fédérales de 1995-97*, n° 88-204 au cat., Ottawa.

Statistique Canada (1996) "Estimation des dépenses au titre de la recherche et du développement (R-D) dans le secteur de l'enseignement supérieur, 1994-95," *Bulletin de service, Statistique des sciences*, n° 88-001 au cat., Ottawa.

Statistique Canada (1995) "Dépenses au titre de la recherche et du développement (R-D) des organismes privés sans but lucratif (OSBL), 1994," *Bulletin de service, Statistique des sciences*, n° 88-001 au cat., Ottawa.

Statistics Canada (1996) *Industrial Research and Development: 1995 Intentions*, Cat. No. 88-202, Ottawa.

OECD (1994) Proposed Standard Practice for Surveys of Research and Experimental Development: The Frascati Manual 1993, Paris.

Statistics Canada (1980) *Standard Industrial Classification: 1980*, Cat. No. 12-501E, Ottawa.

Statistics Canada (1996) "Draft North American Industrial Classification Systems", Standards Division, Ottawa.

Lalonde, G. (1992) Proposals for SR&ED Tax Incentives — A Ten Year Retrospective. Report of Proceedings, Ontario Tax Conference, 1992. Toronto: Canadian Tax Foundation, 1993.

Rose, A. (1995) "Strategic R&D Alliances", in *Services Indicators*, Statistics Canada, Cat. No. 63-016, 4th Quarter, Ottawa.

Rose, A. (1997) "Transfers of Funds for Research and Development in Canadian Industry, 1993", Statistics Canada, Working Paper ST-97-05, Spring, Ottawa.

Baldwin, J., Chandler, Le, C. and Papadailiadis, T. (1994) *Strategies for Success: A Profile of Growing and Small and Medium-Sized Enterprises (GSMEs) in Canada*, Statistics Canada, Cat. No. 61-523E, Ottawa.

Baldwin, J. and DaPont, M. (1996) *Innovation in Canadian Manufacturing Enterprises*, Statistics Canada, Cat. No. 88-513-XPB, Ottawa.

Statistics Canada (1996) "Software Research and Development (R&D) in Canadian Industry, 1993", *Service Bulletin, Science Statistics*, Cat. No. 88-001, Ottawa.

Statistics Canada (1996) "Biotechnology Research and Development (R&D) in Canadian Industry, 1993", *Service Bulletin, Science Statistics*, Cat. No. 88-001, Ottawa.

Statistics Canada (1996) "Research and Development (R&D) for Pollution Abatement and Control in Canadian Industry, 1990, 1991 and 1993", *Service Bulletin, Science Statistics*, Cat. No. 88-001, Ottawa.

Australian Bureau of Statistics (1993) "Australian Standard Research Classification, 1993", ABS Cat. No. 1297.0, Canberra.

Statistique Canada (1996) *Recherche et développement industriels: Perspective 1995*, n° 88-202 au cat., Ottawa.

OCDE (1994) Méthode type proposée pour les enquêtes sur la recherche et le développement expérimentale, The Frascati Manual 1993, Paris.

Statistique Canada (1980) *Classification type des industries, 1980*, n° 12-501F, Ottawa.

Statistique Canada (1996) "Ébauche Système de classification des industries de l'Amérique du Nord," Division des normes, Ottawa.

Lalonde, G. (1992) Proposals for SR&ED Tax Incentives — A Ten Year Retrospective. Report of Proceedings, Ontario Tax Conference, 1992. Toronto: Canadian Tax Foundation, 1993.

Rose, A. (1995) "Alliance stratégiques de R-D," *Indicateurs des services*, Statistique Canada, n° 63-016, 4^e trimestre, Ottawa.

Rose, A. (1997) "Transferts de fonds aux fins de la recherche et du développement industriel dans l'industrie canadienne, 1993," Document de recherche ST-97-05, Printemps, Ottawa.

Baldwin, J., Chandler, Le, C. et Papadailiadis, T. (1994) *Stratégies de réussite: Profil des petites et moyennes entreprises en croissance (PMEC) au Canada*, Statistique Canada, n° 61-523F au cat., Ottawa.

Baldwin, J. et DaPont, M. (1996) *L'innovation dans les entreprises de fabrication canadienne*, Statistique Canada, n° 88-513-XPB au cat., Ottawa.

Statistique Canada (1996) "La recherche et développement (R-D) au titre des logiciels dans l'industrie canadienne, 1993," *Bulletin de service, Statistique des sciences*, n° 88-001 au cat., Ottawa.

Statistique Canada (1996) "La recherche et développement (R-D) en biotechnologie dans l'industrie canadienne, 1993," *Bulletin de service, Statistique des sciences*, n° 88-001 au cat., Ottawa.

Statistique Canada (1996) "Dépenses au titre de la recherche et développement (R-D) pour la lutte contre la pollution dans l'industrie canadienne, 1990, 1991 et 1993," *Bulletin de service, Statistique des sciences*, n° 88-001 au cat., Ottawa.

Australian Bureau of Statistics (1993) "Australian Standard Research Classification, 1993", ABS Cat. No. 1297.0, Canberra.

Statistics Canada (1987) "Survey of Manufacturing Technology — June 1987", *The Daily*, October 15, Cat. No. 11-001, Ottawa.

Statistics Canada (1991) "Survey of Manufacturing Technology, 1989", *Indicators of Science and Technology 1989*, Cat. No. 88-002. Ottawa.

Baldwin, J. and Sabourin, D. (1995) *Adoption in Canadian Manufacturing*, Statistics Canada, Cat. No. 88-512. Ottawa.

Picot, G. and Wannell, T. (1996) "Linking Outcomes for Workers to Changes in Workplace Practices: An Experimental Canadian Workplace and Employee Survey", Statistics Canada, Ottawa.

Vickery, G. and Wurzburg, G. (1996) "The Challenge of Measuring and Evaluating Organizational Change in Enterprises". Paper presented at the OECD Conference on New S&T Indicators for the Knowledge-Based Economy. Paris, June.

Gault, F.D. and Pattinson, W. (1994) "Model Surveys of Service Industries: The Need to Measure Innovation". Proceedings of the Voorburg Group Meeting, Sydney, Australia.

Gault, F.D. and Pattinson, W. (1995) "Innovation in Service Industries: The Measurement Issues." Proceedings of the Voorburg Group Meeting, Voorburg, Autumn, The Netherlands.

Miles I. (1994) "Innovation in Services", in *The Handbook of Industrial Innovation*, Mark Dodgson and Roy Rothwell, eds. Aldershot: Edward Elgar Publishing Limited.

Smith, K. (1996) "Interactions in Knowledge Systems: Foundations, Policy Implications and Empirical Methods", *STI Review*, No. 16. OECD, Paris, pp. 70-102.

Statistique Canada (1987) "Enquête sur la technologie de fabrication—Juin 1987," *Le Quotidien*, n° 11-001 au cat., Ottawa.

Statistique Canada (1991), "Enquête sur la technologie de fabrication, 1989," *Indicateurs des sciences et de la technologie*, 1989, n° 88-002 au cat., Ottawa.

Baldwin, J. and Sabourin, D. (1995) *Adoption de la technologie dans le secteur de la fabrication au Canada*, Statistique Canada, n° 88-512 au cat., Ottawa.

Picot, G. and Wannell, T. (1996) "Coupler la condition des travailleurs à l'évolution des pratiques de l'employeur: l'enquête expérimentale sur le milieu de travail et les employés," Statistique Canada, Ottawa.

Vickery, G. and Wurzburg, G. (1996) "The Challenge of Measuring and Evaluating Organizational Change in Enterprises," Paper presented at the OECD Conference on New S&T Indicators for the Knowledge-Based Economy. Paris, June.

Gault, F.D. and Pattinson, W. (1994) "Model Surveys of Service Industries: The Need to Measure Innovation," Proceedings of the Voorburg Group Meeting, Sydney, Australia.

Gault, F.D. and Pattinson, W. (1995) "Innovation in Service Industries: The Measurement Issues," Proceedings of the Voorburg Group Meeting, Voorburg, Autumn, The Netherlands.

Miles I. (1994) "Innovation in Services," in *The Handbook of Industrial Innovation*, Mark Dodgson and Roy Rothwell, eds. Aldershot: Edward Elgar Publishing Limited.

Smith, K. (1996) "Les interactions dans les systèmes de connaissances: Justification, conséquences au plan de l'action gouvernementale et méthodes empiriques," *STI Revue*, n° 16. OCDE, Paris, pp. 75-113.

Definitions and Concepts

Tables A1 - A4, B1 - B9, C1 - C5

Operating items relate to the principal operations of an enterprise and, by extension, an industry. Other revenues and expenses, such as interest receipts and payments are excluded. In the case of financial institutions, interest on deposits and commercial loans are considered as principal operations and are therefore included. Net profit refers to profits after deducting income taxes and includes extraordinary gains.

The *selected indicators used are defined as follows:*

- Return on capital employed:

$$\frac{\text{Profit before extraordinary gains and interest on borrowing net of tax (s.a.)} \times 4 \times 100}{\text{Borrowing} + \text{Loans and accounts with affiliates} + \text{Total Equity}}$$

It is a ratio indicating profitability.

- Return on equity:

$$\frac{\text{Profit before extraordinary gains (s.a.)} \times 4 \times 100}{\text{Total Equity}}$$

This is also a measure of profitability.

- Profit margin:

$$\frac{\text{Operating profit (s.a.)} \times 100}{\text{Operating revenue (s.a.)}}$$

This is an indicator of efficiency.

- Debt to equity:

$$\frac{\text{Borrowing} + \text{Loans and accounts with affiliates}}{\text{Total Equity}}$$

This indicator conveys information about solvency and capital structure.

- Working capital ratio:

$$\frac{\text{Current assets}}{\text{Current Liabilities}}$$

Définitions et concepts

Tableaux A1 - A4, B1 - B9, C1 - C5

Les postes liés à l'exploitation se rapportent aux activités principales d'une entreprise et, par extension, d'une branche d'activité. Les autres recettes et dépenses, comme les revenus ou paiements d'intérêts, sont exclus. Dans le cas des établissements financiers, l'intérêt servi sur les dépôts et les prêts commerciaux est considéré comme une activité principale et est donc inclus. Le bénéfice net signifie le bénéfice moins l'impôt sur le revenu et comprend les gains extraordinaires.

Les *indicateurs utilisés dans la présente publication sont les suivants:*

- Rendement des capitaux employés:

$$\frac{\text{Bénéfices avant gains extraordinaires et intérêts sur emprunts nets des impôts (DÉS)} \times 4 \times 100}{\text{Emprunts} + \text{Emprunts et comptes auprès des sociétés affiliées}}$$

Ce ratio illustre la rentabilité.

- Rendement de l'avoir:

$$\frac{\text{Bénéfices avant gains extraordinaires (DÉS)} \times 4 \times 100}{\text{Avoir total}}$$

Cet indicateur illustre également la rentabilité.

- Marge bénéficiaire:

$$\frac{\text{Bénéfices d'exploitation (DÉS)} \times 100}{\text{Revenu d'exploitation (DÉS)}}$$

Il s'agit d'un indicateur de l'efficacité.

- Ratio des dettes à l'avoir:

$$\frac{\text{Emprunts} + \text{Emprunts et comptes des sociétés affiliées}}{\text{Avoir total}}$$

Cet indicateur fournit des renseignements sur la solvabilité et la structure des capitaux.

- Ratio des fonds de roulement:

$$\frac{\text{Actif à court terme}}{\text{Passif à court terme}}$$

This is an indicator of solvency for non-financial businesses.

- **Quick ratio:**

Current Assets-Inventories
Current Liabilities

This is also an indicator of solvency.

- **Capital ratio:**

Total Assets
Total Equity

This is an indicator of solvency and capital structure for banking and banking-type businesses.

- **Claims to premiums:**

Insurance Claims incurred (s.a.)
Premiums (s.a.)

This ratio is an indicator of efficiency in the insurance industry.

Comparative indicators are designed to help the user compare the relative performance of the industry with that of the economy as a whole. A comparative indicator is defined simply as the rate of change of a variable for a certain industry minus the rate of change of the same variable for the whole economy and for the same time period. A positive value indicates that the industry outperformed the economy average; a more positive value, more so. A negative value indicates that it lagged behind the economy average. A comparative indicator with a value of zero means that the performance of the industry exactly matched the economy-wide average.

Tables A5, B10, C6

Given that the employment data are not seasonally adjusted it makes little sense to depict them as time series. The relevant comparisons are between one quarter with the same quarter last year. This is how both the rates of change and the comparative indicators are constructed and interpreted. Employment figures of less than 30,000 should be treated with caution as they may be subject to high sampling variability.

Il s'agit d'un indicateur de solvabilité pour les entreprises non financières.

- **Ratio de liquidité:**

Actif à court terme-Stocks
Passif à court terme

Il s'agit également d'un indicateur de la solvabilité.

- **Ratio du capital:**

Actif total
Avoir total

Il s'agit d'un indicateur de la solvabilité et de la structure des capitaux pour les établissements bancaires et les entreprises similaires.

- **Ratio des sinistres aux primes:**

Sinistres survenus (DÉS)
Primes (DÉS)

Ce ratio constitue un indicateur de l'efficacité des compagnies d'assurance.

Les indicateurs comparatifs sont conçus pour aider l'utilisateur à comparer le rendement relatif d'un secteur au rendement de l'économie en général. Un indicateur comparatif correspond simplement au taux de variation d'une variable pour un secteur moins le taux de variation de la même variable pour l'ensemble de l'économie et pour la même période. Une valeur positive signifie que le rendement du secteur a été supérieur au rendement moyen de l'économie; plus la valeur positive est élevée, plus l'écart est grand. Une valeur négative signifie que le rendement du secteur a été inférieur au rendement moyen de l'économie. Un indicateur comparatif de zéro veut dire que le rendement du secteur était tout à fait identique à celui de l'économie.

Tableaux A5, B10, C6

Étant donné que les données sur l'emploi ne sont pas désaisonnalisées, il n'est pas très logique de les qualifier de séries chronologiques. Les comparaisons pertinentes sont les comparaisons entre un trimestre et le trimestre correspond de l'année précédente. C'est ainsi que sont construits et interprétés les taux de variation et les indicateurs comparatifs. Lorsque le nombre d'emplois est inférieur à 30,000, il faut interpréter les données avec circonspection, puisqu'elles peuvent présenter une variabilité d'échantillonnage élevée.

Tables A6, B11, C7

The salary data are annualized quarterly series. They refer to actual payroll and not rates of pay. The monthly average weekly salary series (including overtime) are averaged over three months to produce average weekly earnings series for the quarter (smoothing moving-average technique). Then they are multiplied by 52. The resulting series show the estimated annual salaries. They reveal what an individual is expected to make in a year as seen from what the person makes this quarter. This kind of salary information is expected to change every quarter.

The CPI-adjusted rates of change are calculated as follows: first the annualized series are deflated with the CPI of the quarter (obtained from monthly series); and then, the rate of change from the previous quarter value of the series is estimated. This is the methodologically correct procedure to follow rather than to merely subtract the CPI from the series rate of change. The latter would be, at best, an approximation of the intended measurement.

Tables A7, B12, C8

The value-added by industry data are produced at the source (IMAD) as annualized series. That is, the monthly total is multiplied by 12. Unlike the practices of the source, the total in Table B12 does not include "Government Royalties on Natural Resources" and the imputed value for "Owner Occupied Dwellings." In Table C8, "Professional Services" includes architectural, engineering and other scientific and technical services, accounting and bookkeeping services and offices of lawyers and notaries. The remaining 3-digit industries are included in "Other Services".

Tableaux A6, B11, C7

Les données sur la rémunération sont présentées sous forme de séries trimestrielles annualisées. Elles correspondent aux salaires réels et non aux taux de rémunération. On établit la moyenne sur trois mois de la série mensuelle des gains hebdomadaires moyens pour produire la série des gains hebdomadaires moyens pour le trimestre (au moyen du lissage des techniques des moyennes mobiles). Le résultat est ensuite multiplié par 52, ce qui donne une estimation des gains annuels. On calcule donc le revenu qu'une personne devrait toucher en un an à partir du revenu qu'elle a gagné au cours du trimestre. Ce genre de données sur la rémunération devrait varier d'un trimestre à l'autre.

Les taux de variation corrigés en fonction de l'IPC sont calculés selon la technique suivante: tout d'abord, les séries annualisées sont déflatées au moyen de l'IPC du trimestre (obtenu à partir des séries mensuelles); puis le taux de variation de la valeur de la série établie pour le trimestre précédent est calculé. Il s'agit de la bonne procédure à appliquer au lieu de simplement soustraire l'IPC du taux de variation des séries. Cela devrait donner, en principe, une estimation de la mesure voulue.

Tableaux A7, B12, C8

Les données sur la valeur ajoutée par branche de services sont produites par la source (la DMAI) sous forme de séries annualisées. Autrement dit, le total mensuel est multiplié par 12. Contrairement aux pratiques appliquées par la source, le total au tableau B12 ne comprend pas les "redevances versées à l'État sur les ressources naturelles", ni la valeur imputée pour les "logements occupés par le propriétaire". Au tableau C8, les "services professionnels" comprennent les bureaux d'architectes, d'ingénieurs et les autres services scientifiques et techniques, les services de comptabilité et de tenue de livres, ainsi que les études d'avocats et de notaires. Le reste des branches à trois chiffres sont incluses dans la catégorie "autres services".

Identify Emerging Trends

Define New Markets

Pinpoint Profit Opportunities

Dégagez les nouvelles tendances

Définissez les nouveaux marchés

Déterminez les possibilités de profit

To safeguard your place in tomorrow's marketplace, you have to be able to anticipate trends today. To do that, you're going to need some insight into the purchasing trends in the Canadian marketplace.

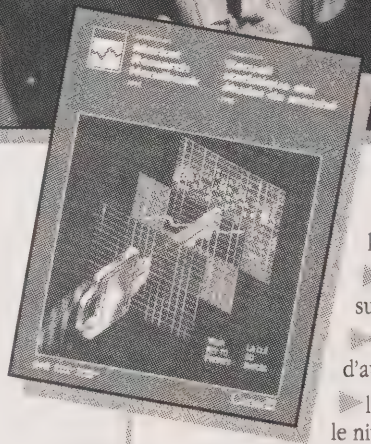
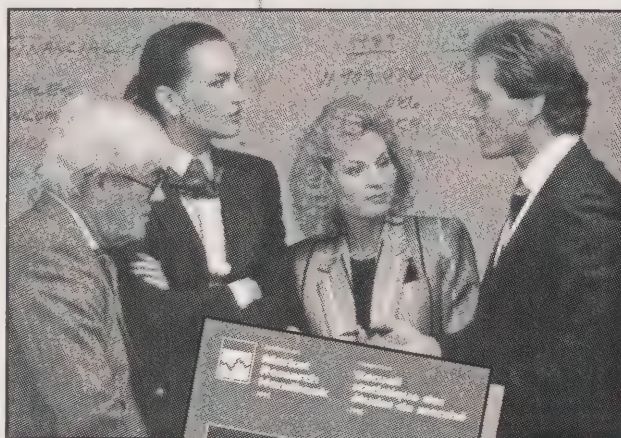
With a complete profile of Canadian consumers, plus an indepth analysis of Canadian industries, the **Market Research Handbook** gives you the most thorough coverage of purchasing trends. This valued bestseller can lead you to new markets by giving you details on:

- ▶ how much money Canadians are earning and what they're spending on cars, rent, home entertainment and household appliances;
 - ▶ the level of sales in retail chain and department stores;
 - ▶ what goods are being traded between Canada, U.S., and other countries;
 - ▶ census data such as: age/sex, schooling, households, unemployment, interprovincial and international migration
- ...and much, much more!

With over 600 pages, the **Handbook** includes more than 200 statistical tables that give you instant access to provincial and national market data. Featured are important economic indicators such as the **Gross Domestic Product**, **Labour Force Productivity**, **Private and Public Investment** and the **Consumer Price Index**.

Order your copy of the **Market Research Handbook** (Catalogue #63-2240XPB) today for only \$110 in Canada plus \$7.70 GST and applicable PST, US\$132 in the United States, and US\$154 in other countries.

CALL TOLL-FREE 1-800-267-6677 OR FAX (613)951-1584 and use your VISA or MasterCard. **OR MAIL** your order to: Statistics Canada, Operations and Integration Division, Circulation Management, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Regional Office listed in this publication. Via Internet: order@statcan.ca



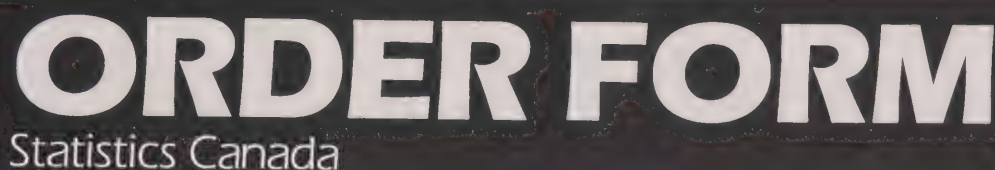
To maintain your place sur le marché de demain, vous devez être en mesure de prévoir les tendances aujourd'hui. Pour ce faire, vous devrez comprendre les habitudes d'achat sur le marché canadien.

Renfermant un profil complet des consommateurs canadiens ainsi qu'une analyse approfondie des industries canadiennes, le **Recueil statistique des études de marché** brosse un tableau exhaustif des habitudes d'achat. Ce précieux best-seller peut vous faire découvrir de nouveaux marchés en vous fournissant les détails suivants :

- ▶ les revenus des Canadiens et leurs dépenses pour la voiture, le loyer, les appareils de divertissement et les appareils ménagers;
 - ▶ le niveau des ventes dans les magasins de détail à succursales et les grands magasins;
 - ▶ les biens échangés entre le Canada, les É.-U. et d'autres pays;
 - ▶ les données du recensement telles que l'âge, le sexe, le niveau de scolarité, les ménages, le chômage, la migration interprovinciale et internationale
- ...et bien plus encore!

Le **Recueil**, contenant plus de 600 pages et au delà de 200 tableaux statistiques, vous permettra d'accéder instantanément aux données provinciales et nationales sur le marché. Il traite d'indicateurs économiques importants tels que le **produit intérieur brut**, la **productivité de la population active**, les **investissements privés et publics** et l'**Indice des prix à la consommation**.

Procurez-vous votre exemplaire du **Recueil statistique des études de marché** (n° 63-2240XPB au catalogue) dès aujourd'hui pour seulement 110 \$ au Canada plus 7,70 \$ de TPS et la TVP en vigueur, 132 \$ US aux États-Unis et 154 \$ US dans les autres pays. Commandez votre exemplaire **PAR TÉLÉPHONE EN COMPOSANT SANS FRAIS** le 1-800-267-6677 **OU PAR TÉLÉCOPIEUR** au (613) 951-1584 et utilisez votre carte VISA ou MasterCard, **OU PAR LA POSTE** à l'adresse suivante : Statistique Canada, Division des Opérations et de l'intégration, Direction de la circulation, 120, av. Parkdale, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou communiquez avec le bureau régional de Statistique Canada le plus près dont la liste figure dans la présente publication. Via l'Internet: order@statcan.ca



Canada

Perspectives on Labour and Income...

...your window onto critical issues and pertinent trends in the workplace!

Dramatic shifts and new challenges are now facing Canadian business professionals. Never before has it been so difficult to stay on top of changing labour market trends. Now, more than ever, you need a dependable resource to give you accurate, timely and complete information — straight from the source.

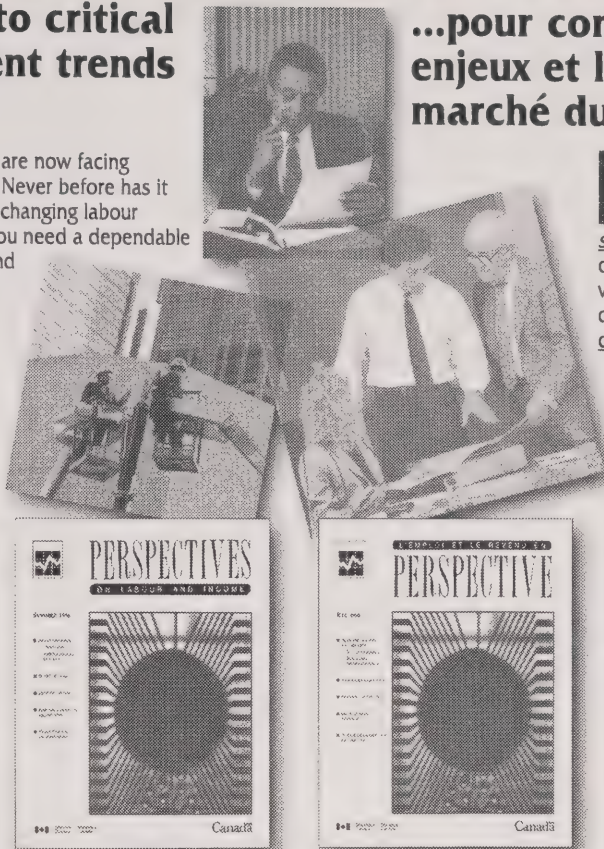
Turn to *Perspectives on Labour and Income* ...your comprehensive journal from Statistics Canada!

A topical quarterly journal, *Perspectives* will keep you up-to-date on current labour market trends and save you hours of research time by giving you the information you need to:

- ▶ anticipate significant developments;
- ▶ evaluate labour conditions;
- ▶ plan new programs or services;
- ▶ formulate proposals; and
- ▶ prepare reports that support your organization's policies.

Compiled from data obtained from Statistics Canada surveys and administrative sources so you can rely on its accuracy, *Perspectives'* detailed information helps you make informed decisions on complex labour issues.

As a special feature, at mid-year and end-of-year, a **Labour Market Review** is included, giving you valuable intelligence into the labour market's performance.



L'emploi et le revenu en perspective...

...pour comprendre les enjeux et les tendances du marché du travail!

Des changements importants et de nouveaux défis sont au menu pour les gens d'affaires. Jamais n'a-t-il été si difficile de suivre l'évolution du marché du travail. D'où l'absolue nécessité de vous renseigner à la source pour obtenir des renseignements exacts, actuels et complets.

Statistique Canada vous propose sa revue détaillée, *L'emploi et le revenu en perspective*.

Tous les trimestres, vous pourrez comprendre les tendances observées dans le marché du travail et consacrer moins de temps à la recherche, en consultant les renseignements dont vous avez besoin pour :

- ▶ prévoir les changements importants;
- ▶ évaluer la situation du marché du travail;
- ▶ planifier de nouveaux programmes ou services;
- ▶ formuler des recommandations;
- ▶ rédiger des rapports appuyant les politiques de votre organisation.

L'emploi et le revenu en perspective s'appuie sur les données de nombreuses enquêtes de Statistique Canada et de diverses sources administratives. Son contenu détaillé vous permet de prendre des décisions éclairées sur les questions complexes qui touchent l'emploi.

De plus, tous les six mois, vous recevrez **Le bilan du marché du travail**, qui renferme des renseignements précieux sur la performance du marché du travail.

Subscribe to *Perspectives on Labour and Income* today!

Become a subscriber to *Perspectives on Labour and Income* (cat. no. 76-001-XPE) for only \$58 in Canada (plus GST and PST), US\$68 outside Canada. To order:

CALL toll-free 1-800-267-8677

FAX toll-free 1-800-888-8734

MAIL to

Statistics Canada, Operations and Integration Division, Circulation Management,
120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6

INTERNET order@statcan.ca

Want to know more? Contact the Statistics Canada Reference Centre nearest you or visit our web site www.statcan.ca

Abonnez-vous aujourd'hui à *L'emploi et le revenu en perspective*!

Un abonnement à *L'emploi et le revenu en perspective* (n° 76-001-XPE au catalogue) coûte seulement 58 \$ par année au Canada (TPS en sus et TVP, s'il y a lieu), 68 \$ US à l'extérieur du Canada.

TÉLÉPHONEZ sans frais au 1-800-267-8677

TÉLÉCOPIEZ sans frais au 1-800-888-8734

POSTEZ votre commande à

Statistique Canada, Division des opérations et de l'intégration, Gestion de la circulation, 120, avenue
Parkdale, Ottawa (Ontario) Canada K1A 0T6

INTERNET order@statcan.ca

Vous désirez en savoir davantage? Communiquez avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus près de chez vous ou visitez notre site Internet www.statcan.ca

Canada Year Book 1997



The
indispensable
tool for
putting
your data
in context



The publication you are reading at the moment provides vital information about a specific sector of activity in Canada, one of particular interest to you. But are you fully up to date with trends in other sectors, aware of their impact on your field? *Canada Year Book 1997* and *Canada Year Book 1997 on CD-ROM* place your specialized knowledge in a national context. Clarifying the wider issues affecting the country as a whole, they provide the authoritative background for the application of your unique expertise.

Presenting... ...the book!

- More than 300 tables, charts and graphs presenting the latest socio-economic data
- Detailed index
- Exciting visual presentation of the country through 100 stunning photographs
- 80 fascinating feature articles on distinctive aspects of life in Canada
- Durable hardcover binding

Canada Year Book 1997 (Catalogue No. 11-402-XPE97001) \$54.⁹⁵ in Canada (plus \$4.⁹⁵ shipping/handling and applicable taxes)

...the CD-ROM!

- Windows® and Macintosh™ on the same disc
- Powerful search capacity, index menus, hypertext links
- GBook™ software to exploit CYB97's full potential
- video clips and accompanying audio to enhance the visual experience
- English and French versions on the same disc

Canada Year Book 1997 on CD-ROM (Catalogue No. 11-402-XCB97001) \$74.⁹⁵ in Canada (plus \$4.⁹⁵ shipping/handling and applicable taxes)

In print or on screen, *Canada Year Book 1997* will quickly prove to be an invaluable, much-consulted addition to your library...at a very reasonable price!

ORDER TODAY

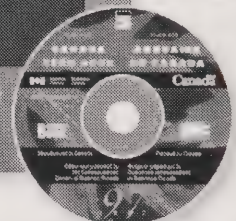
by calling toll-free 1-800-267-6677 or faxing toll-free 1-800-889-9734 or by writing to Statistics Canada, Operations and Integration Division, Circulation Management, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6. You may also order via Internet at order@statcan.ca

For
more
information
on this
unique Canadian
product, visit our Web
site at www.statcan.ca

L'Annuaire du Canada 1997



L'outil
indispensable
pour
mettre vos
données
en
contexte



La publication que vous consultez à l'instant vous instruit sur un secteur particulier de l'activité canadienne. Mais êtes-vous bien au fait des tendances qui se dessinent dans d'autres domaines et de leur incidence sur vos activités? Pour mieux comprendre l'ensemble des enjeux canadiens, consultez *L'Annuaire du Canada 1997* et *L'Annuaire du Canada 1997 sur CD-ROM*. Cet outil indispensable vous fournira le contenu d'ordre général qui vous permettra de situer vos connaissances particulières dans un contexte global.

Voici enfin... ...le livre!

- Plus de 300 tableaux, diagrammes et graphiques diffusant les plus récentes données socioéconomiques
- Reliure rigide durable
- Index détaillé
- Plus de 100 photos proposant une captivante randonnée visuelle dans tout le pays
- 80 articles de fonds et encadrés fascinants sur des aspects distinctifs du Canada

L'Annuaire du Canada 1997 (n° 11-402-XP97001 au catalogue) 54.⁹⁵ \$ au Canada (frais d'envoi et de manutention de 4.⁹⁵ \$ et taxes en sus)

...le CD-ROM!

- Windows^{MD} et Macintosh^{MC} sur le même disque
- Une puissante fonction de recherche, des menus faciles à utiliser, des liens en hypertexte
- Le logiciel GBook^{MC} pour exploiter à fond *L'Annuaire*
- 75 vidéoclips mis en valeur par des bandes sonores
- Les versions française et anglaise comprises sur le même disque

L'Annuaire du Canada 1997 sur CD-ROM (n° 11-402-XCB97001 au catalogue) 74.⁹⁵ \$ au Canada (frais d'envoi et de manutention de 4.⁹⁵ \$ et taxes en sus)

Que ce soit sur papier ou à l'écran, *L'Annuaire du Canada 1997* demeure un outil important pour mettre vos données en contexte... à un prix concurrentiel!

COMMANDEZ DÈS AUJOURD'HUI

en composant les numéros sans frais 1-800-267-6677 (téléphone) ou 1-800-889-9734 (télécopieur) ou encore en écrivant à Statistique Canada, Division des opérations et de l'intégration, Gestion de la circulation, 120, avenue Parkdale, Ottawa (Ontario) Canada K1A 0T6. Vous pouvez aussi commander sur Internet order@statcan.ca

Pour
plus de
renseignements
sur ce produit
canadien unique, visitez
notre site Web
www.statcan.ca

